诺贝尔经济学奖得主**加里·贝克尔**倾力推荐

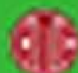
赤裸裸的经济学

彻底剥光经济学“沉闷的外衣”

[美] **查尔斯·韦兰**◎著



Naked Economics



中信出版社 CHINA CITIC PRESS

版权信息

书名:赤裸裸的经济学

作者:[美]查尔斯·惠伦

译者:孙稳存,李凤

ISBN:9787508619644

中信出版集团制作发行



值得中国读者借镜的通俗经济学

《赤裸裸的经济学》以美国面临的经济问题为主轴，回答了人们的一系列疑问，诸如就业政策、全球化、公共部门的作用、劳动力市场的歧视、金融监管、政府补贴、货币政策等。

作者写作的目的是：给日常生活赋予符合逻辑的严密解释。但是，解释的方式不是采用令人生畏的数学公式和严格推导，而是用数据、奇闻趣事和案例，直接告诉普通大众经济学家的结论，这就是“赤裸裸”的含义。

在结构上，本书也没有教科书式的罗列，比如它几乎把传统微观经济学的全部内容，仅仅压缩在两章的篇幅内，这也使得本书的视角异常宽阔，比如经济与政治的关系、信息经济学，本书都有所涉及。

本书最大的特点是从美国经济和市场的现实出发，着重回答民众关心的“新”难题，为公众理解美国经济和政策，进而判断经济的走势，提供了一个明晰的理解框架，为消费者、投资者的行为提供一个可资参考的思路。

《赤裸裸的经济学》的另一个特点是匡正了人们对于市场的误解。比如，资本市场的“有效市场理论”经常被学者们诟病，投资者对此嗤之以鼻，可是正如作者所言，有效市场理论仍然是严肃而正确的，而基于行为经济学的种种理论，不过是“利用别人的失误挣钱”

的投机理论，不足为投资者所秉持，而拥有耐心和进行长期投资的观念才是最重要的。

可以预计，美国经济和市场今日所面临的问题，将逐渐在中国显现，因此，本书对于中国读者也有重要的参考价值。

王福重
中央财经大学
中国经济与政府研究中心主任



序

100多年前，苏格兰人托马斯·卡莱尔给经济学贴上了“沉闷的科学”的标签——这个标签现在已经广为人知，因为经济学确实看起来晦涩难懂、枯燥无味。经济学理论中充斥着“一方面，另一方面”之类的语句模式，对此哈里·杜鲁门曾经说过，为了避免含糊不清，他需要“独臂经济学家”。事实上，卡莱尔的思想非常与众不同，他提醒我们稀缺性是无处不在的——即我们不得不在满足相互竞争，今天与未来物质的丰富，以及相互冲突的价值和目标之间进行权衡。总之，这位严厉的苏格兰人强调做任何事情都是有成本的，不通过劳动和付出，我们无法生产任何东西。

确实，许多人认为经济学和经济学家在大众眼里是沉闷的，都极端枯燥无味。正如一句话所言：“经济学家是善于处理数字，但不具备成为会计师特质的人。”在很大程度上，经济学家灰暗的形象是由于他们晦涩的写作风格，滥用难以理解的图表，以及无休止地使用数学公式造成的。而且，他们往往不承认自己不知道的东西。

为什么经济学成为人们经常取笑的对象呢？为什么那些将经济学作为一门学科来研究的学生都目光呆滞呢？我想，原因是经济学家通常不善于写作，大多数经济学教科书过分依赖于数学推导和复杂的图表。而且，没有多少经济学家能表达出经济分析中令人兴奋的地方，或者道出经济学与日常生活的关系。查尔斯·惠伦（Charles

Wheelan）写的这本书改变了这一切。惠伦有与迈达斯相反的能力。一旦惠伦点到黄金，他能将其运用到生活之中。

这确实是一本独特的书。书中没有任何方程式，没有难以理解的术语，没有不得其意的图表。在经济学教科书里，观点之后通常都会有许多方程式和图形。然而，惠伦证明它们可以转变为平实的语言，他将经济学还原到其本质的东西，他说明“清晰的经济学家”这一词语不再是矛盾的。

在这本书中，我们看到对经济学家的许多批判不再成立。经济分析是一个困难而复杂的过程——在很多情况下，它比自然学科的分析更复杂。物理学家能够完美地解释简单运动系统，例如行星围绕太阳运转和电子围绕原子核运转。然而，即使在自然学科中，也有难以解释的自然现象。天气预报便是其中一个例子。尽管有复杂的卫星观测资料和详尽的天气预报模型，气象学家通常不能给出诸如“明天的天气将与今天完全一样”这般简单的天气预报。可以肯定，这些迟钝的模型不能准确预测所有的细节，但却能在总体上保持良好。当要求预测者对诸如“全球变暖”这样的问题作出长期规划时，他们的预测会使得经济预测显得相对更为精确。

经济学比自然学科更难，因为我们不能进行可控实验以及人类行为的不可预测性。通过结合心理学家和经济学家的洞察力，行为经济学作为一个全新的经济学分支已经引起了广泛的关注。但是，我们仍然不能准确地预测个体行为。我们没有理解所有的事情并不意味着我们一无所知。我们确实知道，个体行为会受到激励的强烈影响；我们确实知道，存在许多符合逻辑的法律规则，我们享受着知识稳步积累的乐趣；我们确实知道每一次销售都涉及一次购买，任何明显的获利机会很少会被忽视——这是有效市场理论背后最基本的原理。

尽管经济学不精确，但它对我们的生活有直接影响，同时它在政府的政策制定中起到了关键作用。经济学家影响所有的政府部门。促进经济发展，提高就业水平，并防止通货膨胀，一直以来都被看做政

府经济学家的职责。还记得1992年美国总统大选中比尔·克林顿最为成功的竞选口号是什么？“那是经济，傻瓜！”促进竞争并限制垄断（美国司法部），限制污染（美国环保局），提供医疗保健（美国卫生及公共服务部）是不同政府部门主要经济活动的例子，这些活动在经济范畴内极为重要。实际上，如果政治决议是关于社会活动、税收、政府支出、国际、农业或证券问题，那么就很难想象它们没有经济后果。不管政治家对经济学家解决这些问题的能力如何怀疑，经济学家的建议还是不容忽视。事实上，凯恩斯曾经写道：“讲求实际的人自认为他们不受任何学理的影响，可是他们经常是某个已故经济学家的俘虏。在空中听取灵感的当权者，他们的狂乱想法不过是从若干年前学术界拙劣作家的作品中提炼出来的。”

在商业和金融领域里，经济学家的影响也变得越来越普遍。彼得·林奇是富达麦哲伦共同基金的前任经理。他曾经认为，如果你花14分钟与经济学家交谈，那么你实际上会浪费12分钟。也许，具有讽刺意味的是，对专业共同基金经理投资绩效的评估体系正是建立在金融经济学家开发的技术之上的。此外，经济学还影响了其他商业的许多决策。经济学家预测诸如从通用汽车到宝洁等诸多公司的产品需求，他们大量受雇于咨询公司，承担从战略规则到存货控制的商业任务。通过平衡预期收益与风险，经济学家帮助投资公司优化配置证券组合。他们为公司的首席财务官就红利政策和债务对公司普通股票价格的影响等方面提出建议。在美国的金融市场，期权交易者拿着手提电脑在主要的交易大厅进行交易，他们的电脑里都装有经济模型计算机程序，这些程序告诉他们在什么价位交易看涨或看跌期权。经济分析对于投资者、生产者以及政府政策制定者都极为有用，这是不争的事实。

普通的消费者也将发现，经济学能说明许多令人困惑的日常问题。个人购买健康保险为什么如此困难？为什么我们会在路旁的麦当劳就餐，尽管其他场所可能有更好的汉堡包？尽管许多大学以便宜得多的价格提供同样质量的教育，为什么还有许多人申请名牌大学呢？

你是否曾经想知道，“逆向选择”、“公共产品”和“囚徒困境”这些普通的术语与我们日常生活有什么联系？这本受人喜爱的书中均有所涉及。

经常有人说，如果你问10个经济学家同一个问题，你将得到10个不同的答案。然而我敢打赌，如果你问10个经济学家为什么纽约存在出租车和公寓短缺现象，那么10个经济学家都会告诉你，出租车牌照的数量限制和房屋租金控制是限制这类产品和服务供给的原因。在许多领域中，经济学家的观点在实质上都是一致的。绝大多数经济学家都认为，自由的国际贸易能够改善贸易国的生活水平，而关税和进口配额会降低社会福利。经济学家通常认为，租金控制降低了住房供应的数量和质量。经济学家曾一致预测，“9·11”恐怖袭击将会导致经济紧缩。我在美国政府工作的经历表明：经济学家（无论他们是保守的共和党，还是自由的民主党）之间的观点分歧，远远小于经济学家与其他学科人士之间的观点分歧。持有不同政治观点的经济学家对许多问题都有一致的看法。大多数具有两党性质的经济学家很可能会团结在一起，与两党政客联盟相对立。

我想，这是因为经济学家在观察世界和考虑如何解决问题方面有独特的思维方式。像经济学家一样思考问题，涉及演绎推导与简单模型的结合，例如供给和需求模型，它包括在约束条件下如何决定取舍——它以放弃另一种选择的收益来度量一种选择的成本；包括目标的效率——也就是说，在有限的资源内获得最大的收益。它采用边际分析法或增量分析法，也会考虑额外成本的追加会获得多少额外的收益。经济学家还认为，资源有不同的用处，为了获得想要的结果，不同的资源之间可以相互替代。最后，经济学家倾向于认为，允许个人自由选择能够提高社会福利；并且，完全竞争市场是体现个人选择的特别有效的机制。所有的经济问题都涉及规范问题（“应该是什么”的观点），像经济学家一样思考问题，要求脱离或不重视经济价值的分析方法。

本书不仅结构合理，而且内容翔实。它例证了自由市场在改善我们生活方面的好处，同时展示了为什么政府控制经济最终不能提高其公民的生活水平。同时，本书还揭示了政府在创建确保市场正常运转的法律框架和提供公共产品方面所起到的关键作用。它也有利于理解政府在以下情况中所起到的宏观调控作用：自由市场产生诸如环境污染等负面外部效应，或私有市场不能提供国民所需的产品。

你是不是对生产马海毛的农民数十年来一直获得美国联邦政府补贴感到奇怪？惠伦解析了政治学和经济学是如何导致这样的结果。你真正理解为什么艾伦·格林斯潘常被人们说成是美国第二大最具影响力的人物吗？惠伦揭示了货币政策对经济活动的作用。你是否曾经想过，你从未完全理解电影《交易场》中的最后一幕——可恶的家伙被赶出商品期货市场？惠伦使供给和需求理论成为了可以完全理解的理论。你是否曾经想知道，那些抵制全球化的人的观点，无论是发达国家还是发展中国家，如果经济一体化程度减轻，会不会变得更好呢？惠伦将彻底地说明这个问题。当你在报纸上看到有关当前经济问题的争论时，你是不是常常对不同的论点感到困惑和惊慌呢？惠伦将分析这些难以理解的语言，戳穿政治的面孔，还原事物的本质。据此，他成功地将这沉闷的科学转变为活生生的经济学和政治学的融合体，变为演讲和政策的基石。

惠伦写了一本可读性极强的经济学指导书。通过还原经济学的本来面目，使读者成为更有知识的人，使读者能够更好地理解当今主要的经济问题。惠伦表明，经济学即便在不使用图形、图表和方程式的情况下也能清楚地解释问题。他说明，经济分析能够变得生动有趣。本书可以成为大学或高中经济学基础课程的补充读物。更重要的是，本书能站在它自己的立场上对经济学这一领域作出介绍，这种介绍将改变人们对经济学的看法——有些人将经济学看做极其单调和令人厌烦的学科，所以拒绝学习它。我常常考虑自己亲手写一本介绍经济学基本知识的书，然而总是被其他计划扰乱。如果我这样做了，本书正是我所想要写的书。

伯顿・G・马尔基尔
新泽西 普林斯顿



前言

人们对以下的情景非常熟悉。在美国大学校园里，一位研究生站在一个大讲堂前面，在黑板上画图形，写方程式。他可能会讲流利的英语，也可能不会。他们使用的教材非常枯燥，充斥着数学知识。考试时，学生被要求推导需求曲线或对总成本函数进行求导，这就是基础经济学。

学生很少被问到（即使有可能）吸烟者能够为非吸烟者提供哪些经济利益（他们死得早，为其他人留下更多的社会保险和养老金），为什么产假的规定时间更长实际上对妇女有害（雇主在雇用员工时，可能歧视年轻妇女）。

有些学生会长期坚持学习，以欣赏经济学这幅“巨画”，但绝大多数学生不会。实际上，大多数聪明好学的大学生在深受基础经济学之苦以后，有幸通过考试，然后挥手永别这门课程。经济学与微积分和化学是不同的，微积分和化学是严苛的学科，它们记住许多东西，而且它们与将来的生活也没有多大关系。当然，许多聪明的学生从一开始就不会选经济学这门课。这是令人惋惜的事，原因有二。

首先，许多具有好奇心的聪明人正在错失一门充满刺激和活力，而且与我们日常生活的各方面都密切相关的课程。从器官捐献到反歧视行动，经济学为理解这些政策问题提供了深刻的见解。这一学科有时是直观的，而有时则明显地与直观背道而驰。这门学科因许多伟大

的思想家而增添色彩。一些经济学家，如亚当·斯密和米尔顿·弗里德曼获得了大众的认可，而其他经济学家，如加里·贝克尔和乔治·阿克尔洛夫并没有在非学术领域获得应有的认可。大多数人已经被本该是易于理解和充满趣味的学科所吓倒，他们更乐意埋头苦读一本关于美国南北战争的书或是塞缪尔·约翰逊的传记。

其次，我们中有许多人不懂经济。媒体不断提到具有影响力的艾伦·格林斯潘。但是，究竟有多少人能准确地说出他是干什么的呢？尽管美国的政治领袖中许多人能够运用一些经济学基础知识。在1992年的美国总统竞选辩论中，罗斯·佩罗声称，《北美自由贸易协定》将导致“巨大的吞噬声”，即工作机会从美国移向墨西哥，然而他错了。事实上，他犯了一个可笑的错误。从经济意义上讲，他的声明等同于警告美国海军，它们正冒险航行于世界边缘。但问题是没有多少美国人在嘲笑他（至少没嘲笑他的经济政策）。

佩罗的竞选活动（正如他可能这么做的）是“一次没有成功的预谋”。但是，这并不意味着那些已经当选的世界领导人都有深厚扎实的经济学基础。法国政府所实施的将长期失业率控制在两位数以下的政策，在经济学意义上等同于“幻想的摇钱树”。一些国家将每周工作时间从39小时降低到35小时——其背后的逻辑是，如果每一个工作者的劳动时间少一些，那么失业的人将有活可做。从直观上看，这项政策有一定的吸引力，正如利用水蛭从身体中吸出毒素。可悲的是，水蛭和更短的周工作时间并不会产生任何作用，相反，在长期内是有害的。

法国的政策则基于以下这种错误的理念：一个国家的工作岗位数量是固定不变的，所以必须对它们进行限量分配，这是极端荒谬的。在过去的10年里，美国经济创造了数以百万计的新工作岗位——它们都不是由于美国政府试图缩短工作时间而创造出来的。

这并不是说美国没有亟待解决的经济问题。反全球化的抗议者最初于1999年走上西雅图的大街，他们打碎窗户、掀翻汽车，以抗议在

此召开的世界贸易组织会议。抗议者这样做对吗？全球化和促进世界贸易是否会破坏环境、剥削发展中国家的工人、将麦当劳推向世界每一个角落？或者《纽约时报》专栏作家托马斯·弗里德曼的理论更能说明这一点？他将抗议者称做“平面地球理论鼓吹者、贸易保护主义者联盟，以及寻找属于自己的20世纪60年代的雅皮士的庇护者”。看完第11章之后，你能作出判断。

在本书中，我仅作一项承诺：不会有图形、图表和公式——尽管这些工具在经济学中自有其用武之地。实际上，数学能够提供一个简洁的描绘世界的方式——它会告诉你户外温度是22摄氏度，而不去刻意描述有多冷或多热，虽然这两者在实质上没有什么不同。然而，说到底，在经济学中，最重要的思想是直观的。它们的作用在于，给日常问题赋予了符合逻辑和严密的解释。思考一下由波士顿大学理论经济学家格伦·劳里提出的一个思考题：假设10个应聘者申请一个职位，其中有9个白人和1个黑人。这家公司实行反歧视政策，当黑人和白人申请者能力相同时，黑人申请者将被录用。

进一步假设，有两个最好的申请者，一个是白人，一个是黑人。按照反歧视政策，公司雇用了黑人申请者，劳里（他是黑人）指出了其中的关键要素：仅有一个白人深受反歧视政策之苦，但其余8个白人也不会获得工作职位。然而，这促使白人申请者均愤然离去，他们感觉受到歧视。劳里当然不是反歧视政策的仇视者，他只是让大家关注这个经常被忽视的问题。反歧视政策可能不利于改善种族关系。

或者考虑一下最近发生在司法领域的例子，它规定保险公司需要为在医院生产的妇女支付两夜的住院费用，而不是一夜。美国克林顿总统觉得这个问题很重要，以至于他在1998年的国情咨文中发誓要结束这种“快速分娩”。但是，这样做显然是有成本的。通常情况下，从医学角度讲，在医院多住一宿没有必要，而且价格不菲，这就是为什么初为父母的夫妇不愿自己支付这笔费用，同时保险公司也不愿承担费用。如果保险公司被迫提供这种优惠（或法律规定的其他任何优

惠），那么它们将通过提高保费来弥补这些成本。如果保费上升，那些生活贫困的人将付不起任何医疗保险。所以，真正的政策问题在于：我们是否愿意通过一项法律，仅使小部分人失去基本医疗保障而让大多数妇女感到更加舒适愉快呢？

经济学是美国共和党的一个大型广告吗？不准确。即使是诺贝尔经济学奖得主、自由市场最雄辩的发言人米尔顿·弗里德曼也承认，无约束的市场会导致严重的不利后果。考虑一下美国人对汽车的强烈爱好，问题不在于美国人喜欢汽车，而是美国人无须为开车支付全部成本。当然，人们支付了汽车的卖价，并为它的保养、保险和汽油付费。然而，人们没有支付在驾驶过程中所产生的其他重要成本：排放尾气、导致交通堵塞、对公路的磨损、对更小汽车的驾驶者造成威胁。这种影响有点像用爸爸的信用卡在城里过夜。我们做了许多事情，但如果必须自己承担其全部费用，我们可能不会这么做。我们开宽敞的轿车，不坐公交车，移居郊区并长途通勤。

个人并没有为这种行为付费，但是社会却为此付出代价——空气污染、全球变暖和城市扩张。针对这类日益严重的问题，自由放任的保守主义者经常提出一些毫无作用的政策建议，但最佳的解决方式是对汽油和汽车增税。正如我们在第3章剖析的那样，只有使用这些方法，开车（或大型SUV）的成本才能反映这一活动的真实社会成本。同样，对公交系统的巨额补贴将是给那些不开汽车通勤的人的合理回报——因为他们为我们承担了成本。

同时，经济学家对诸如歧视这样的社会问题作了一些最有实用价值的工作。世界管弦交响乐团是否曾经歧视过妇女？美国哈佛经济学家克劳迪亚·戈尔丁和普林斯顿经济学家塞西莉亚·劳斯提出了一种新奇的方法来解答这一问题。在20世纪50年代，美国管弦乐团开始用“盲人”评委，也就是让志气盎然的管弦乐队成员在幕布后进行演奏。评委并不知道正在演奏的音乐家的身份和性别。在这种“盲人”体系下，女性获得的评价是否比在评委知道其性别的条件下更好呢？

对，肯定如此。只要不知道演奏者的性别，妇女通过第一轮的可能性大约会提高50%，最终通过的可能性也高出好几倍。

经济学为我们提供了一种强有力但未必复杂的分析工具，可用于弄清和解释为什么事情并不以它们曾经出现过的方式重现。这些工具还可用于观察、理解和预测世界，所以我们能够预估大部分政策变动所带来的影响。经济学就像重力：忽视它，你将处于尴尬的境地。就拿储蓄和信贷危机来说。多年来，美国的储蓄和信贷机构受到严格的管制。无论是存款利率，还是如何利用储蓄资金进行投资，均受到严格的限制。同时，储蓄者的资金由美国联邦政府提供担保。虽然谈不上暴利，但这个行业是有利可图的。在迈克尔·刘易斯的著作《说谎者的扑克牌》[注]（*Liar's Poker*）中，他将中小储贷机构的管理者描述为3－6－3俱乐部成员：以3%的利率借入，以6%的利率贷出，管理者有闲情逸致在每天下午3点钟去打高尔夫球。

20世纪80年代早期，中小储贷机构放松了部分管制。储蓄和贷款资金可以自由投资于范围更广、风险更高的投资领域，而美国政府依然为储蓄提供保险。关于管制的部分放松，有一个极好的描述：“如果扔硬币出现正面，我赢；如果是反面，则政府输。”中小储贷机构管理者可以利用储蓄者的钱进行豪赌。如果他们大赚一笔，由于只需按照固定利率支付给储蓄者利息，他们将获得这块大肥肉的绝大部分。如果他们亏了，他们能够采取破产的方式，而联邦政府会为其买单。这是激励负责任行为的政策吗？当然不是。存款和贷款卷入劣质的不动产交易、垃圾债券、抵押回购债券，以及其他大量高风险投资，这将导致大规模的银行倒闭。最终，美国政府关闭了747家金融机构，偿还储蓄者1 550亿美元。最令人惊奇的是，整个大崩溃竟如此具有可预测性。

本书对经济学中一些最深奥的概念进行了深入浅出的分析，同时简化了基本推导步骤或完全忽略它们。本书中任何一章所包含的主题都可以独立成书。事实上，每章中均有一些观点开创了一条崭新的学

术道路。我轻描淡写或忽略了许多技术内容，虽然它们是经济学的基石，但我这样做是有理可言的：为了欣赏弗兰克·劳埃德·莱特的建筑，我们无须了解他如何修建承重墙。本书不是傻瓜经济学，它是那些从未学过经济学的聪明之人（或者对经济学仅有模糊记忆的人）的经济学。当剥掉经济学复杂的外衣时，经济学中许多伟大的思想都是直观的，这就是《赤裸裸的经济学》。

经济学不应该只有经济学家才懂。这个观点很重要，也非常有意思。事实上，本书能够向人们讲述充满乐趣的经济学。

---

1. 《说谎者的扑克牌》，于2007年1月由中信出版社出版。——编者注





Naked Economics
Undressing the Dismal Science

第 1 章 市场的力量：谁养活了巴黎？

可口可乐如何越过了柏林墙？

1989年，柏林墙倒塌前夕，可口可乐公司欧洲总裁（其后成为首席执行官）道格拉斯·依维斯特（Douglas Ivester）突然作出了一个决定，他将销售队伍派遣到德国柏林，让销售人员免费赠送可口可乐。人们有时能够看到，可口可乐的销售代表们正通过柏林墙上的洞递送瓶装可乐。道格拉斯回忆起德国发生剧变之际他在东柏林亚历山大广场散步，想看看可口可乐品牌是否得到了认可。“每到一处，我们都会问人们在喝什么饮料，他们是否喜欢可口可乐。事实上，我们甚至不用说出名字，只要比划瓶子的模样，人们便理解那是什么意思！于是，我们决定以最快的速度向那里运送尽可能多的可乐——我们甚至还不知道商人将如何付款。”

可口可乐公司给那些开始贮藏可口可乐的商人免费提供冷藏设备，通过这种方式，公司在前东德迅速建起了业务。从短期来看，这就是一个“烧钱”方案——前东德货币仍然一文不值，相当于世界其他国家的废纸。然而，这是一个比任何政府行动都迅速的精明商业决定。到1995年，前东德的人均可口可乐消费量已经上升到前西德的水平——那时的西德已经是一个巨大的市场。

从某种意义上说，正是亚当·斯密那只“看不见的手”将可口可乐送过柏林墙。当可口可乐的销售代表向“刚解放”的东德递送饮料时，他们并没有摆出任何“人道主义”的姿态，也没有对那些居民的未来发表大胆宣言。他们只是在寻找商机——扩大全球市场、增加利润、取悦股东。这就是市场的运作方式：市场激励着个人为自己获取最大利益而努力——派送可口可乐、读几年研究生、播种黄豆、设计防水播放机——这促进了社会的发展，改善了大多数（尽管不是全部）社会成员的生活水平。

经济学家有时会问：“谁养活了巴黎？”这种设问方式引起了人们对身边诸多乏味之事的关注，这些事情每天都在发生，并维持着现代经济的运转。大量新鲜的金枪鱼从南太平洋的捕鱼船运往里沃利街的餐厅。社区的超市每天上午总陈列着顾客所需的任何东西——从咖啡到新鲜的木瓜——尽管这些产品可能来自10~15个不同的国家。总之，一个复杂的经济体每天都涉及数十亿的交易，而绝大部分交易都不是在政府的直接干预下完成的。事情不仅如此，我们的生活在不断改善。我们能在一天24个小时内的任意时间购买一台电视机，这足以令人惊叹。同样令人感到惊奇的是，在1971年，一台25英寸的彩电需要一个普通工人174个小时的工资；而在今天，一台25英寸的彩电——质量更可靠、频道更多、接收效果更好——仅需一个普通工人大约23个小时的工资。

如果你认为更好、更便宜的电视机不是社会进步最好的衡量标准（我承认这是合理的观点），那么你也许会被20世纪所发生的事情所震撼：美国人的平均寿命从47岁上升到77岁，婴儿死亡率下降了93%，我们消灭或控制了诸如小儿麻痹症、结核病、伤寒和百日咳这样的疾病。

因为这些进步，市场经济值得更多的赞许。有个关于“冷战”前一位苏联官员参观美国药店的故事。美国药店明亮的走廊两边摆满了从治疗呼吸困难到脚气的成千上万种药物。“这真是令人印象深刻，”前苏联官员说，“不过美国是怎么做到让每个药店都储存了这些药物呢？”这则逸事之所以有趣，是因为它揭示出该官员对市场经济的运行方式缺乏总体的认识。与前苏联不同，在美国，药店储存什么药品不是由美国政府决定。药店出售人们想要购买的产品，相应的，制药厂只生产药店想要储存的药品。前苏联经济的失败在很大程度上是由于政府直接干预每件事情造成的，从伊尔库茨克工厂生产的肥皂数量到在莫斯科学习电气工程的大学生数量都得由政府决定。最终事实证明，这种计划经济过于繁重。

当然，习惯于市场经济的美国同样对计划经济缺乏理解。最近，我作为伊利诺伊代表团的成员之一访问了古巴。由于此次访问是由美国政府特许的，所以代表团的每位成员都被允许带回价值100美元的商品，包括雪茄。由于我们成长年代时的商店基本上都出售廉价商品，所以我们都开始在古巴寻找最便宜的商品，以充分利用手中这100美元的购物许可。7个小时的毫无收获后，我们发现了计划经济的关键所在：每个地方的雪茄价格都一样。因为不存在我们所熟知的利润，商店之间没有竞争。每个商店的雪茄和其他有用的东西——都以规定的价格出售。每个商店的销售员都因为销售雪茄而获得古巴政府支付的工资，但工资与销售雪茄的数量毫不相关。

获得1992年诺贝尔奖的芝加哥大学经济学家加里·贝克尔写道：“经济是充分利用生活的艺术。”经济学研究我们如何生活。任何有价值的东西都是有限供给的：石油、可可奶、强健的身体、清洁的水，以及能够修理复印机的工人等等。我们如何分配这些东西？为什么比尔·盖茨拥有私人飞机，而你没有？因为他富有，你可能会这么回答。那他为什么富有？他为什么比其他任何人对世界上有限的资源拥有更大的索取权？同时，像美国这么富有的国家——一个可以为亚历克斯·罗德里格斯打篮球支付2.5亿美元的地方——怎么会有1/5的孩子在挨饿，还有些成年人被迫在垃圾箱中寻找食物呢？在芝加哥，我家附近的三狗面包店只出售狗吃的蛋糕和面饼。富有阶层人士能为他们的宠物购买价值16美元的生日蛋糕。然而，据芝加哥流浪者联合会统计，芝加哥每晚都有15 000个流浪者无家可归。

我们再看看美国以外的地方，这种贫富悬殊也很突出。3/4的乍得人得不到干净的饮用水，更不用说为其宠物购买蛋糕了。据世界银行估计，世界上1/2的人日均消费低于2美元。这些事情是如何发生的呢？或者，它在哪些情况下不会发生？

麦卡迪女士的行为是不是推翻了经济学？

经济学始于一个非常重要的假设：每个人尽可能使自己的境况变得更好。用专业术语讲则是追求个人效用（有点类似于“幸福”的概念，只是范围更宽泛些）最大化。我从打流感疫苗和纳税中获得效用。虽然这两件事都不会让我感到特别高兴，但它可使我远离流感死亡或免蹲监狱。也就是说，从长远来讲它使我的生活变得更好。经济学家并不怎么关注是什么给予我们效用，他们仅仅认同我们每个人都有自己的“偏好”。我喜欢咖啡、古老的房屋、经典电影、小狗、骑自行车和其他任何东西。世界上任何人都有各自的偏好，他们可以和我们的相同，也可以和我们的不同。

事实上，不同人有不同偏好，这样看似简单的事情有时反而会被老练的政策制定者所忽视。举例来说，富人和穷人的偏好不同。同样，当我们变得越来越富有时（我们所希望的），我们每个人的偏好可能会随着生活的变化而变化。对于经济学家而言，“奢侈品”一词有其专业解释：随着我们变得更加富有，我们对这种商品的购买数量会上升，例如跑车和法国葡萄酒。对环境的关注也是一种奢侈，这一点看起来不那么明显。富裕的美国人比贫穷的美国人愿意拿出他们收入中更多的钱用于保护环境。这个原理同样适用于跨国比较，富国比穷国愿意投入更多的资源用于环保。原因很简单：我们关心孟加拉虎的命运是因为我们有能力关心——我们有住房、有工作和清洁的水，甚至我们能为我们的小狗买生日蛋糕。

有一个棘手的政策问题：虽然我们生活舒适，但将我们的偏好强加到发展中国家的人们身上是否公平？经济学家认为这不公平，但我们每时每刻都在这么做。当我在星期天的《纽约时报》上看到南美乡村居民正在砍伐原始热带雨林和破坏稀有生态环境时，我感到十分震

惊和憎恶，差点儿打翻我的星巴克咖啡。但我不是他们，我的孩子并没有挨饿，也没有死于疟疾的危险。假若我是他们，如果砍伐一片珍贵的野生动物栖息地能够养活我的全家，使我能够买得起一顶蚊帐的话，那么我将磨利斧头，开始砍伐。我不会在乎有多少蝴蝶和鼬鼠被我杀害。当然，这并不意味着发展中国家的环境不重要。事实上，它很重要。从长期来看，穷国会因为破坏环境而变得越来越贫穷，这样的例子有许多。很明显，如果发达国家再慷慨一些，那么巴西的农民也不至于被迫在破坏热带雨林和购买蚊帐之间作出取舍。这才是更根本的问题：我们将自己的偏好强加于那些生活与我们有巨大差异的人们身上，显然是错误地运用了经济学。本书在后面讨论全球化和世界贸易的问题时，这个理念将是关键所在。

关于个人偏好，还有一个重要之处：效用最大化与自私行为的概念是不同的。1999年，《纽约时报》报道了奥莎拉·麦卡迪（Oseola McCarty）的讣告，她在密西西比的哈提斯堡做了一辈子女工，享年91岁。她在一个简陋的小屋里独自度过了一生，家里仅有一台只能收到一个频道的电视机。让人们感到意外的是，麦卡迪女士并不穷，事实上，在她逝世前的4年里，她陆续向南密西西比大学捐献了15万美元，将其作为贫穷学生的奖学金，但是她从来没有在这所大学里上过学。

奥莎拉·麦卡迪的行为是不是推翻了经济学？诺贝尔经济学奖得主是否正被召回斯德哥尔摩？不。只是因为她从储蓄金钱和最终将其捐献中获得的效用比从大电视机和高档公寓中所获得的效用更大。我们所有人作出决定的方式也是如此。我们可能会为金枪鱼多付几美分以保护海豚，或给一个自己喜欢的慈善机构捐点钱。这两件事均会给我们带来效用，都不是自私的行为。美国人每年给各类慈善机构的捐款总额超过2 000亿美元。我们为陌生人敞开大门，我们作出明显的利他主义行为。无论人们怎样定义那些行为，它们都没有与“每个人尽可能使自己的境况变得更好”这一基本假设相矛盾。该假设并不意味着我们总能作出完美或者非常好的决定。我们办不到。但是考虑到当时所有的可供信息，我们每个人确实努力地作出了最好的决定。

所以，阅读本书的几页内容后，我们对这个深奥而古老的哲学问题有了答案：鸡为什么要过马路？因为这样可以使它的效用最大化。

记住，效用最大化不是一个简单的命题。生活是复杂的，充满了不确定性。在任何时候，我们有诸多事情可以做。实际上，我们所作的任何决定都包含某种权衡。我们可能在现在的效用和未来的效用之间进行权衡。例如，你可以在公司年度野餐时，用船桨狠狠敲你老板的脑袋，以此获得畅快的满足。但是，那种瞬间的效用很可能会被在美国联邦监狱里苦蹲几年所产生的更大的负效用所抵消。（尽管那也是一种选择。）更重要的是，我们的许多决定都会涉及在今天的消费与未来的消费之间作出权衡。我们可能在研究生院度过几年艰苦的生活，因为它可以显著地提高我们未来的生活水平。或者，我们可能在今天用信用卡购买一个宽屏电视机，但信用卡上的债务利息将减少我们未来所能消费的数额。

同样，我们在工作和闲暇之间进行权衡。投资银行家每周工作90个小时可以获得很高的收入，而高收入能购买许多商品，但是这样他们只剩下很少的时间来享受这些商品所带来的快乐。我29岁的弟弟是一个成功的管理顾问，他的薪水至少比我的薪水多一倍。但是他工作时间相当长，有时甚至没有时间休息。2001年秋天，我俩兴致勃勃地报名参加了罗格·艾伯特（Roger Ebert）教授在晚上开设的电影课，而我弟弟一连错过了13周的课程。

无论我们的账户里有多少钱，我们都能将其花费在购买商品和服务上，直到把钱用尽。当你买这本书时，实际上，表示你已决定不将这笔钱花在别处（即使你偷了此书，你也要往夹克里塞上你的斯科特·特洛的小说，以此欺骗别人）。同时，时间是最稀缺的资源之一。现在你正在读书，而不是在工作、与狗一起玩耍、申请去法学院读书、逛商店等。生活是有取舍的，这就是经济学。

人口出生率为什么会下降？

早晨起床去准备早餐的决定比下棋更复杂。（那个煎鸡蛋是否会在28年内将我害死？）我们该怎么办？答案是每个人都在暗自权衡他所做的每件事的成本与收益。经济学家会说：“在给定的、我们可以支配的资源约束下，我们会努力地使效用最大化。”我父亲会说：“我们尽量使收入发挥最大作用。”请记住，带给我们效用的东西并不一定是物质商品。如果你对两项工作进行比较——教低年级高中生数学和推销骆驼牌香烟——后一项工作的收入肯定更高，而前者将提供更大的“精神收益”。用通俗的话说就是：在崭新的一天到来前，你会对自己所做的事情感到愉快。鉴于成本付出较小，因此，你所做的是一个完美的正当收益。正是由于对不同的人来说效用不同，所以一些人选择教数学，而另一些人选择推销香烟。

同样，成本的概念远比我们支出的现金涵盖更多。真正的成本是你为了获得某种东西而必须放弃的，它不仅仅是指金钱。为了得到免费的音乐会门票，你不得不在雨中排队6个小时，那么，这张门票绝不是真正意义上的“免费”。如果你正赶去与一个脾气暴躁的代理商会面，要是让她等待，她就会撕毁价值5万美元的合同，那么花1.5美元坐公共汽车并不比花7美元坐出租车便宜。在折扣商店购物可以省钱，但是要多花时间。我是一个作家，我从自己所“生产”的产品中获得回报。我可以为了节省50美元而驱车90英里到威斯康星基诺沙的小商店买一双廉价鞋，当然我也可以在午后散步时，顺便走到密歇根大街的诺德斯特姆商店去买。通常我会选择后者，一双鞋的总成本是225美元和15分钟，而我母亲总是会问：“为什么不到基诺沙去买？”

人类行为的各个方面都以某种方式对成本作出反应。当某件物品的成本下降时，它对我们就变得更有吸引力。你可以通过推导需求曲线来理解它的含义，或者在圣诞节的第二天进行购物，这样也能使你

明白这个道理。在圣诞节的第二天，人们纷纷抢购几天前他们不愿以全价购买的商品。相反，当成本上升时，人们将减少消费。生活中的每件事都是如此，甚至香烟和可卡因也不例外。经济学家曾经测算：可卡因的市价下降10%，最终将导致可卡因的成人使用者人数上升10%。类似的，研究人员估计：烟草行业和美国政府之间达成的第一项协议（1998年被美国参议院否决），将会导致每包香烟的价格提高34%，从而减少1/4的少年吸烟者人数，减少130万17岁或者年纪更小的美国人过早死亡。当然，社会已经通过与香烟价格无关的其他方式提高了吸烟成本。在零下8摄氏度的户外抽烟，是在工作时间吸烟的成本之一。

对成本的全面认识能够解释许多重要的社会现象，比如在工业化国家急剧下降的人口出生率。现在抚养一个孩子比50年前要昂贵得多。这并不是因为小孩的喂养成本或为小孩添置衣物的开支更高。事实上，这种成本在下降，因为我们制造诸如食品或衣物这类基本消费品的生产效率提高了。然而，如今抚养孩子的主要成本在于，为了在家照看小孩，父母（特别是母亲）通常辞去工作或减少工作时间，这会大大减少工作收入。与以前相比，现在的女性有更好的就业机会，所以，她们放弃工作所付出的成本越来越高。我的邻居在第二个小孩出生前她是一位神经专科医生，当孩子出生后她决定待在家里，而放弃做神经专科医生的代价是很高的。

同时，在工业化国家中，拥有大家族所产生的经济利益逐步消失了。年幼的小孩不再帮助家里在外务工或为家里赚钱了（尽管他们很小就会从冰箱里取啤酒）。现在的社会不再需要养育许多孩子，以确保孩子的存活率，也不需要有足够的后代来供养我们的退休生活。即使是最严肃的经济学家也会承认：我们从拥有孩子中获得巨大的乐趣。但现在关键问题是，现在拥有11个孩子的成本比以前要高得多。数据是最好的证明：1905年，美国妇女平均每人有3.77个孩子，而现在只有2.07个——生育率下降了45%。

为什么汤姆·克鲁斯不去推销汽车保险？

第二个有力的假设支撑着整个经济学体系：厂商——可以是卖热狗的小伙子，也可以是跨国公司管理者——试图使其利润（销售总额减去生产成本）最大化。简言之，企业尽其所能赚取更多的钱。所以，我们得到另一个关于生活问题的答案：为什么企业家要走到路那边去？因为在路那边，他可以赚更多的钱。

企业投入资源——土地、钢铁、知识或垒球场等——并以某种方式组合它们以增加价值。这一过程可以像下雨时在纽约的一个闹市街口出售廉价雨伞那样简单（那些卖雨伞的人里来的呢），也可以像组装价值8 000万美元的直升机那样复杂。一个盈利的企业就如同一个厨师，将价值30美元的食材烹饪成价值80美元的佳肴，利用其天赋创造出的价值远远大于投入。这并不是一件容易的事。企业必须决定生产什么、如何生产、生产多少，以及以什么价格出售产品——所有这些都与消费者作出消费选择一样，面临着不确定性。

怎样做？这里涉及大量复杂的决策。市场经济的一个显著特征是，它将资源配置到生产效率最高的地方。为什么汤姆·克鲁斯不去推销汽车保险？因为那是对他特有天赋的巨大浪费。对，他是一个魅力超凡的男人，他会比一般推销员销售更多的保单。但是，他也是世界上为数不多的、能为电影“打开销路”的人之一。这意味着，世界上数百万人会仅仅因为某部电影里面有汤姆·克鲁斯而趋之若鹜。在充满风险的好莱坞电影行业中，这也就意味着财富，所以，为了让汤姆·克鲁斯担任某部电影的主角，电影公司愿意慷慨地支付给他大约2 000万美元的片酬。保险代理商也愿意雇用颇具魅力的克鲁斯，但报酬很可能只有20 000美元。汤姆·克鲁斯肯定会去给他报酬最高的地

方，而在好莱坞他可以获得最高的报酬，因为在那里，他能够使价值增值最多。

价格就像一个巨大的霓虹灯广告牌，它显示着重要的信息。在本章开始，我们曾经问过，位于巴黎里沃利街的餐馆是如何做到在多数夜晚拥有适当数量的金枪鱼的？这都是因为价格。如果顾客开始订购更多的生鱼片开胃菜，餐馆老板就会和鲜鱼批发商签订一份更大数量的金枪鱼购货单。如果金枪鱼在其他餐馆也很受欢迎，那么它的批发价将一路飙升，这意味着太平洋的捕鱼者从捕获金枪鱼中所获得的收入比以前更多。一些渔民认识到现在捕获金枪鱼比其他鱼类有更高的收益，所以他们会更多地捕捞金枪鱼而不是大马哈鱼。同时，一些捕捞金枪鱼的渔民会延长打捞时间，或更换更昂贵的捕捞设备——这些设备现在可以从更高的捕捞价格中得到补偿。这些家伙并不关心巴黎餐馆规模的扩大，他们关心的只是金枪鱼的批发价格。

钱说了算。为什么医药公司要在热带雨林中寻找具有特殊疗效的植物呢？因为这些公司可能发现了足以引起人们震惊的特效药，由此赚取巨额财富。我身边也发生着其他类型的企业活动，它们同样令人印象深刻，只是方式不同而已。有几年夏天，我在卡布里尼·格林社区（这是芝加哥较粗暴的社区之一）附近的一支小垒球联赛球队担任教练。按照惯例，我们球队会定期外出吃比萨，我们最喜欢的地方是切斯特，它是一个位于两条狭窄街道拐角处的小店——这是对企业家韧性和机智的见证。切斯特的比萨非常美味可口，生意做得如火如荼，随时都有被抢劫的可能。但是，这并不妨碍切斯特的日常管理，它仅仅安装了和银行服务窗口一样的防弹玻璃。消费者将他们的钱放在一个小传送带上，传送带通过一个小槽将钱旋入防弹玻璃里面去，而比萨则从传送带的另一端递送出来。

盈利机会对企业的吸引力就像血对鲨鱼的吸引力一样，尽管需要安装防弹玻璃。我们寻求大胆的赚钱新方式（创造《幸存者》[注]）；如果失败了，我们转而投向为别人赚大钱的事情（创造《诱惑岛》[注]

）。每时每刻，我们都在利用价格估计消费者的需求。当然，并非所有的市场都容易进入。当迈克尔·乔丹与美国芝加哥公牛队签订为期一年的、酬劳为3 000万美元的合同时，我曾对自己说过："我要为芝加哥公牛队打篮球。"我当然非常愿意以每年2 800万美元的薪金为公牛队打球，因为在出版业工作，工作收入每年只有28 000美元。然而，有诸多因素阻碍我进入职业篮球市场：第一，我身高只有1.80米；第二，我运动迟缓；第三，如果在有压力的条件下投篮，我很可能投不中。为什么迈克尔·乔丹能得到3 000万美元的年薪？因为没有人打球打得像他那样棒，他独特的天赋给别人进入该市场制造了障碍。迈克尔·乔丹也是"超级巨星"现象（由芝加哥大学劳动经济学家舍温·罗森提出）的受益者。当市场变得十分巨大时，比如职业篮球赛市场，天赋上的微小差别会造成收入上的巨大差异。一个人只需要比其他竞争者稍胜一筹，就可以获得可观的收入。另一个例子是凯蒂·库里克（Katie Couric）。据说，美国国家广播公司（NBC）将为她四年半的主持工作支付6 000万美元的高薪（这可是创纪录了），让她继续担任《今日秀》的主持人。要得到如此高薪，其实她无须比其他竞争者优秀10倍或20倍，只要比她们好一点点，让数百万观众每天早上都观看美国国家广播公司的节目，而不是其他频道的节目就足够了。

很多市场都有阻止新企业进入的壁垒，不管该行业的盈利如何。有时是客观上的或自然的壁垒。松露每磅的价格是500美元，因为它们不能人工种植，只在野外生长，而且必须被食菌的猪或狗从地下刨出。有时进入壁垒则是市场的法律障碍，例如不要在大街上销售伟哥，否则你会被抓进大牢。伟哥不是毒品，也不是非法药品，美国辉瑞公司（Pfizer）拥有其专利，这是美国政府授予的合法垄断权。经济学家们可能对专利应该持续多长时间，以及何种发明应该被授予专利权存在争议。但是大多数经济学家认为，专利权产生的进入壁垒是促使企业对开发新产品进行投资的必要激励措施。出于某些原因，争权夺利的过程也会产生进入壁垒。20世纪80年代，当美国汽车工业面

临来自日本汽车制造商的强大竞争时，美国汽车公司有两种选择：第一，它们可以开发消费者青睐的价格更低、耗油量更少的汽车；第二，它们可以加大对参议员的投资，让他们说服美国国会制定关税和配额，将日本汽车阻挡在美国市场之外。

有些进入壁垒更加微妙。航空产业比想象中更缺乏竞争，尽管你和你的大学同学可以很容易地开辟出一条新航线，但是你却没有地方可以降落飞机。在大多数机场，可供使用的跑道数量是有限的，而且它们通常被大公司所控制。在芝加哥，世界上最大、最繁忙的机场之一——奥黑尔机场，80%的跑道被美洲航空公司和美国联合航空公司控制了。或者，再考虑另一种与互联网时代密切相关的进入壁垒——网络效应。网络效应的基本思想是：一些产品会随着使用人数的增多而增值。我个人并不认为微软的Word是特别令人喜欢的软件，我使用它是因为我每天要给别人发电子邮件，他们都喜欢Word（至少在使用它）。引入一个新的文字处理软件是很困难的，无论它的性能有多好，价格有多低——只要这个世界上大多数人都在使用微软的Word，市场进入就很难。

与此同时，企业不仅选择生产何种商品和服务，也选择如何生产它们。我永远不会忘记在尼泊尔加德满都下飞机时所看到的情景：一队人正蹲在地上用镰刀割机场上的草。在尼泊尔，劳动力是便宜的，割草机却非常昂贵。而美国的情况恰恰相反，这就是为什么在美国见不到大量工人使用镰刀的情景。这也是为什么美国人使用自动取款机、自助加油站和非常烦人的电话亭（“如果你现在正受到暴力袭击，请按pound键”）的原因。这些都是企业过去需要人力而现在采用自动化设备的例子。毕竟，提高利润的途径之一是降低生产成本，这可能意味着需要解雇20 000名工人，或在越南建厂，而不是在科罗拉多。

企业和消费者一样，面临着一系列的复杂决定。同样，指导原则也很简单：什么将使企业在长期内赚取最多的钱？

同乘一架飞机，为什么你和邻座的机票价格会不同？

所有这些把我们引到关键之处：即生产者满足了消费者的需求。你愿意为橱窗中那只小狗付多少钱？基础经济学给出了非常简单的答案——市场价格，就是整个供需情况。当生产者愿意出售的小狗数量与消费者想购买的数量相等时，价格就被确定下来。如果潜在的宠物主人比可获得的小狗数量多，那么小狗的价格将上升。有些消费者将转而购买雪貂，而一些宠物商店则会提供更多的小狗以供销售。最终，小狗的供给与需求相等。很明显，这个原理同样适用于其他市场。如果我要在纳斯达克股市上出售100股微软股份，我别无选择，只能接受“市场价格”，即证券交易所中投资者欲购买微软股票的数量恰好等于投资者愿意出售微软股票的数量时的股价。

然而，大多数市场并不像教科书中描述的那样。盖普（Gap）T恤并不存在“市场价格”，它的价格不取决于市场供需的变化，不会时刻波动。相反，盖普像其他大部分厂商一样，具有一定程度的市场支配力，这就意味着盖普对其产品的要价有一定的控制力。盖普可以以每件9.99美元的价格出售T恤，在每件T恤上获得极小的利润；或者以29.99美元出售数量较少的T恤，而在每件T恤上获取高额利润。如果你愿意拿起笔来算一算，我们现在就能找到使利润最大化的销售价格。我敢肯定我在期末考试时曾经做过这种计算题。基本原则是，盖普试图找到一个售价，在该价格基础上所能销售的产品数量能使公司赚钱最多。而销售经理可能会犯错：他们可能定价太低，卖光了所有产品，但没有达到潜在的最高销售利润；他们也可能定价太高，造成T恤的大量积压。

实际上，这里还有一种选择。企业可以尝试给不同的人定不同的价格（专业术语称做“价格歧视”）。下次你乘飞机时，做这样一个

试验：问一下你邻座的人，他的机票价格是多少。这个价格可能与你所支付的价格不同，甚至相差迥异。你们乘坐同一架飞机，飞往同样的地方，吃同样差的食物——然而你和你同排的人为机票支付的价格可能相差一倍。

航空业中最基本的问题是区分商务人士和私人旅行者，前者愿为机票支付高价，而后者则有严格的预算。如果航空公司对每张机票的定价相同（无论定价为多少），那么机票价格将会显示在价目表上。一个商务人士可能愿意为从芝加哥到旧金山的往返机票支付1 800美元，而私人旅行者则不愿意为参加凯文表兄的婚礼而支付超过250美元的机票。如果机票价格制定过高，航空公司将失去所有进行私人旅行的旅客。相反，如果要价太低，它将失去商务人士可能愿意支付高价而带来的利润。怎么办呢？学会分辨商务人士和私人旅行者，同时为他们制定不同的机票价格。

航空公司十分善于此道。为什么星期六夜晚过后的机票价格会急剧下降？因为星期六晚上，你正在凯文表兄的婚礼上跳舞。私人旅行者常常在预定的目的地度过周末，而商务人士通常不会这样做。在两周前购买机票将比在飞机起飞前11分钟购买要便宜得多。私人旅行者的度假计划一般早就准备好了，而商务人士往往要到最后一分钟才去买机票。航空公司是价格歧视最典型的例子，但是，环顾四周，你会发现在每个地方都存在价格歧视。在2000年美国总统竞选中，阿尔·戈尔抱怨他母亲和他的狗所吃的治疗关节炎的药是一样的，但他母亲的药要贵得多。不要认为他是在认识到“人狗不同价”之后才编了这么一个故事。这个例子是真实的。同样的药物卖给狗和人的售价却不同，这个没什么值得大惊小怪，它只是又一个航空公司的座位而已。相对宠物而言，人们愿意为自己的药品支付更多的钱。所以，利润最大化策略是为两条腿的病人开一个价，而为四条腿的宠物开另一个价。

随着技术的发展，企业能收集到更多的消费者信息，价格歧视也将变得更普遍。例如，现在可以对网上购物的消费者和电话购物的消费者制定不同的价格。或者，一个企业能依据顾客过去的购买情况将消费者分为不同的类型，从而设定不同的价格。例如人们可以在Priceline网上进行旅行服务竞标——这样的企业，其背后的理念是，每个消费者可能会为同一张机票或者同一家旅店支付不同的价格。最近《华尔街杂志》的一篇题为“技术如何制作价格标签”的文章中有这样一句话：“杂货店里的商品看上去都执行着同一价格标准。即使在同一天，商品标出的是一个价格，但愿意剪下优惠券的人则可以使用另一个价格，同时持有购物卡（卡上信息可供商店分析消费者购买习惯）的顾客则有第三种价格。”

我们能从中得出什么结论呢？消费者尽可能使自己变得更好，而企业努力实现利润最大化。这些概念看似简单，却能告诉我们许多关于这个世界如何运转的情况。

市场经济是改善我们生活水平的强大力量。企业能够盈利的唯一方式是生产我们想要购买的产品。它们发明新产品——从隔热咖啡杯到救命的抗生素药品等任何东西，或者它们生产现有的产品，但使其价格更低、质量更好。这种竞争对消费者而言非常实惠。1900年，从纽约打到芝加哥3分钟的长途电话费大约为5.45美元，而现在还不到25美分。利润激发了许多伟大之作，甚至在高等教育、艺术和医疗领域。

同时，市场经济与道德无关。不是不道德，而是超越道德范畴。市场给稀缺资源予以回报，这与价值没有固然的联系。每克拉钻石的价值高达上万美元，而水几乎是免费的（如果非常想喝水，则另当别论）。如果地球上没有钻石，我们可能仅仅感到不方便，但如果所有的水源都枯竭了，我们就得死。市场提供给我们的并不是我们所需要的，而是我们想买的，这二者之间有至关重要的区别。我们的医疗系统并不为穷人提供医疗保险。为什么？他们支付不起。我们最有天赋

的医生给好莱坞明星做隆胸和面部整容手术。为什么？因为他们出得起钱。同时，企业会为了赚大钱而做一些卑鄙之事。为什么欧洲犯罪组织绑架东欧女孩，然后将其卖给较富的国家，强迫她们去卖淫？因为有利可图。市场的进化过程是一股异常强大的力量，它来源于对敏捷的人、强壮的人和聪明的人的回报。记住这一句话是明智的：地球上适应能力最强的两个物种是老鼠和蟑螂。

我们的市场体系通过价格配置稀缺资源。有价值的东西其数量是有限的，因此任何经济体系最基本的功能是决定谁获得什么。谁能得到美国橄榄球“超级杯”大赛的门票？那些愿意支付最高价格的人。如果一位莫斯科屠夫新进了一批猪肉，售价只能是政府公布的价格。倘若价格足够低，以至于顾客的数量多于猪肉的数量，这时，他不会涨价以赚取更多的利润，而是将猪肉卖给排在最前面的人，那些排在最后的顾客就毫无运气可言了。

因为美国利用价格分配商品，所以大多数市场都是可以自我纠正的。欧佩克成员国的石油大臣或部长会定期在外国某地召开会议，商议限制全球石油产量。随后便会发生一系列事情：首先，石油和煤气价格开始上升；其次，政治家开始辗转反侧，想尽各种办法——多数是不好的——去干预石油市场。但是高价像发烧一样，既是症状，又可能是治疗方案。当政治家通过议会实行涨价措施时，又会发生其他一些重要的事情：我们开车少了；我们只安装一个取暖设备，并决定将屋顶隔热；我们去福特汽车展厅时，不再关注探索者（耗油量多的车），而是关注护卫者（耗油量少的车）。

供给方也开始发生变化。欧佩克成员国以外的生产者开始生产更多的石油，以利用高价获利。实际上，欧佩克国家经常突破其生产配额。美国国内石油公司开始从油井开采石油——当原油价格较低时，这种做法是不能获利的。同时，大量聪明的人开始更加认真地开发替代能源，并使之商业化。随着石油和天然气的供给上升，需求下降，价格便开始下滑。

如果我们固定市场价格，私人企业将寻求其他竞争方式。消费者常常怀念以前的航空旅行——那时航空公司提供的食品质量很不错，座位宽大舒适，空勤人员也打扮得非常漂亮。这不是简单的怀旧情怀，确实，现在飞机普通舱的服务质量下降了很多，但是航空旅行的费用下降得更快。1978年以前，机票价格由美国政府规定，从丹佛飞到芝加哥的费用是固定的，而美国航空公司和美国联合航空公司为争夺市场份额展开竞争，利用质量来突出自己的优势。当该行业放开管制之后，价格成了最重要的竞争手段，大概是因为它是消费者更关心的东西。从那时起，与航空相关的一切东西就变得不那么令人满意了，但机票的平均价格（剔除通货膨胀的影响）却下降了大约1/2。

1995年，我在南非旅游时曾被路旁加油站的优质服务所打动。服务人员穿着整齐的制服（通常打着领结），跑着出来加油、检查油箱、擦拭挡风玻璃。加油站的卫生间一尘不染——这是我驱车横穿美国时很少碰到的事情。南非的加油站是不是有特殊的服务理念？没有。油价是由南非政府规定的，所以私企性质的加油站借助于整齐的制服和洁净的卫生间来展开竞争。

每一次市场交易均会使所有参与者的境况变得更好。企业的行为是出于自身利益最大化的考虑，消费者亦如此。这一简单的思想有着巨大的力量。考虑一个具有煽动性的例子：亚洲血汗工厂[注]的问题是由于血汗工厂的数量不够多。成年工人愿意在工作环境差、工资低的制造厂工作（我不是指劳改犯或童工，这不能相提并论），所以下面两件事中有一件是正确的：要么在血汗工厂做让人不愉快的工作是工人们能够选择的最好的工作；要么血汗工厂的工人是弱智，他们有更好的工作机会，但他们仍选择在血汗工厂上班。

大多数反全球化的论述都暗含一种假设。在美国西雅图打破窗户的抗议者试图证明，如果减少国际贸易，从而使那些为发达国家生产鞋子和提包的血汗工厂关闭，那么发展中国家的工人将会过得更好。但是，不创造任何新的工作机会，怎样使穷国的工人过得更好呢？可

能改善社会福利的唯一方法是：那些被解雇的血汗工厂的工人能够找到新的、更好的工作机会，而这些机会是在他们进入血汗工厂时被忽视的。什么时候美国工厂的关闭对员工而言是好消息？

用西方标准来看，血汗工厂是令人厌恶的地方。人们可能会争辩说，耐克公司应该出于一点点利他主义而给其外国工人付更高的工资。但是，那是贫穷的现象，而不是贫穷的原因。耐克公司给普通越南工人支付大约每年600美元的工资，那是一笔很少的钱，但它却是越南普通工人年收入的两倍。实际上，血汗工厂在韩国和中国台湾地区的发展过程中曾经有过重要的作用，这一点将在第11章中详细叙述。

正如约翰·F·肯尼迪的名言："生活是不公平的。"资本主义在某些重要方面也是如此。它是一个好的体系吗？

我认为市场经济之于经济学正如民主之于政府：如果有毛病，也是诸多不好的选择中一个相对不错的选择。市场与我们关于个人自由的观点是一致的。对美国政府是否应当要求我们戴摩托车头盔，我们可能持有不同的观点。但是，大多数人会一致认为：美国政府不应该规定我们住哪里、靠什么谋生，或者怎么花钱。确实，如果同样的钱可以为几个非洲小孩接种疫苗，那么，花钱为宠物狗买生日蛋糕无论如何都是不理智的。但是，迫使我们在疫苗上花钱而不给小狗买生日蛋糕的社会制度只能由高压政策来维持。

市场与人的本性是一致的，所以能成功地激励我们充分发挥我们的潜能。我写此书是因为我热爱写作，是因为我相信经济学对非专业的读者是有趣的。同时，我写此书是因为我确实想在威斯康星的家里度过整个夏天。当我们能从工作中直接受益时，我们会更加努力地工作，而这种努力常常会产生巨大的社会效益。

最后和最重要的一点是，我们能够而且应该利用政府以各种方式纠正市场。20世纪的经济竞争是资本主义和社会主义，而21世纪的经济竞争则是市场应该保持什么样的自由度。

1. 《幸存者》是美国CBS在2000年推出的一档真人秀。节目的戏剧冲突性主要通过人与自然环境和人与人之间的冲突得以实现。这两种冲突是人为设置的，是建立在游戏规则的强迫性和巨额金钱诱惑性的前提基础之上的。——译者注
2. 《诱惑岛》是由美国福克斯（Fox）电视网策划推出的一档真人秀，把恋爱中的男女“带到双方关系的十字路口”进行测试。——译者注
3. 血汗工厂是指工资低、劳动条件恶劣、残酷剥削工人的小工厂。——译者注





Naked Economics
Undressing the Dismal Science

第2章 激励在起作用：为什么你愿意为了保住脸而割掉鼻子？

如何保护濒危的黑犀牛？

黑犀牛是地球上的濒危物种之一。1970年，大约有65 000头黑犀牛游荡在非洲南部，而现在仅剩下不到2 500头，这是人们正面临的一个生态灾害。而经济学的基本原理能够告诉我们，为什么这个物种会处于这种困境，以及我们或许能为之做点什么。

为什么人们要捕杀黑犀牛？与贩毒、逃税的原因相同。虽然有被抓的风险，但他们能赚取一大笔钱。在许多亚洲国家，黑犀牛角被认为是效果甚佳的春药和退烧药，也可用于制造传统也门短剑的剑柄。因此，在黑市上，一支黑犀牛角的价格高达30 000美元——对人均收入只有约1 000美元，且生活水平仍在下降的国家而言，这是一笔巨款。也就是说，对于生活在贫困线以下的非洲南部人来说，让黑犀牛死比让它活着更有价值。

不幸的是，这是一个不会自我纠正的市场。与汽车和个人电脑不同，当企业看到黑犀牛角供给减少时，它们不能生产出新的黑犀牛角。实际上，相反的力量在起作用。随着黑犀牛变得越来越稀有，黑犀牛角的黑市价格也随之上升，从而为偷猎者捕杀剩余的黑犀牛提供了更大的刺激。加之大多数黑犀牛是共有资源，并非私人财产（这在环境问题中很常见），因此这个恶性循环就变得更为严重。也许，这听起来令人惊叹。事实上，它产生了更多的环保问题。想象一下，如果所有的黑犀牛都属于一个贪婪的农场主，即使将黑犀牛角做成也门短剑的剑柄，他也不会对此感到良心不安。这个农场主的骨子里没有一丝环保意识。实际上，他是一个如此卑鄙而自私的人，有时他甚至会踢他的小狗，仅因为这样他能获得快乐。但这个可怕的犀牛农场主是否会让他的黑犀牛群在30年内从65 000头减少到2 500头呢？绝对不会。他会养殖和保护他的动物，以保证源源不断地为市场提供大量的

黑犀牛角——正如养牛的农场主管理牛群一样。这与利他主义无关，只是让稀缺资源的价值最大化。

另一方面，公共资源存在一些特殊问题。首先，居住在这些大型动物周围的村民并没有因此获得好处，像犀牛和大象这样的大型动物可能会对庄稼造成严重的损害。站在当地居民的角度想象一下，如果非洲人突然关心起北美棕鼠的未来，采取的重要环保策略可能是让这些动物在自己家里居住和繁殖。再进一步想象，一个偷猎者走过来，给你一些钱，要你告诉他们，在你地下室筑窝的棕鼠在哪里。确实，世界上数百万人从保护物种（像大猩猩和黑犀牛）中获得好处。但这只是问题的一部分。让其他人或其他组织做事，而你成为“搭便车者”是很容易的。2001年，你为保护濒危物种到底付出了多少时间和金钱？

旅游和游猎的运营商（那些通过给富裕的旅游者观看珍稀野生动物而赚大钱的人）面临类似的“搭便车”问题。例如一个旅游公司的环保投资较大，而其他没有进行这种投资的旅游公司仍然会获得保护犀牛所带来的所有好处。所以，那个进行环保投资的企业在市场中处于成本劣势。为了弥补它们的环保投资，他们不得不提高其旅游服务价格（否则他们只能赚取更低的利润）。很明显，政府在此可以起到一定作用。但是，撒哈拉沙漠以南非洲政府会耗尽资源，而更坏的情况是政府腐败和无能。偷猎者受明显而强大的激励影响，捕猎剩余的黑犀牛，将其杀死，并取走黑犀牛角，从而赚取大量金钱。

这是一个令人痛心的实例。但是，经济学至少能够为如何拯救黑犀牛和其他濒危物种提供一些深刻的见解。保护策略必须与居住在黑犀牛生存区域里（或附近）的人的积极性相一致才会有效。也就是说，给当地居民一些激励，使他们希望这种动物活着，而不是死去。这是发展生态旅游业的前提。如果旅游者愿意为参观黑犀牛或者给黑犀牛拍照付高价，并且更重要的是，如果当地居民能从该旅游业中获得好处，那么当地人就会积极地保护这种动物。在有些地方，这样的

方式运作良好，比如哥斯达黎加，该国将25%以上的国土设立为国家公园，以此保护其热带雨林和其他生态特色。如今，旅游业每年能为其带来超过10亿美元的收入，占该国国民收入的11%。

可悲的是，在对另一濒危物种——大猩猩（黛安·福塞使之家喻户晓，她是《雾锁危情》的作者）的保护过程中，这种方式却起了反作用。据估计，现在只有620只大猩猩在非洲东部的丛林中幸存。非洲东部地区的国家乌干达、卢旺达、布隆迪和刚果卷入了一系列的内战中，这毁掉了它们的旅游业。在过去，当地居民曾经保护过大猩猩的居住地，这不是因为他们对这种动物的尊重，而是与砍掉大猩猩栖息的树林相比，他们能从旅游者身上赚取更多的钱。随着暴力席卷该地区，情况发生了变化。一位当地居民告诉《纽约时报》的记者说：“大猩猩能带来旅游者，因此它们很重要。否则，它们就一文不值。如果旅游者不来，我们只有在森林中冒险寻找生路。要知道，我们之前都是很不错的伐木工。”

同时，环保部门正在尝试另一种方法，该方法像经济学这般简单。黑犀牛之所以被杀害，是因为它们的黑犀牛角非常值钱。如果没有黑犀牛角，那么人类很可能就没有理由再猎杀这种动物。于是，一些环保部门的官员开始捕捉黑犀牛，把它们的角锯掉，然后将其放归大自然。虽然无角对黑犀牛来说使其在野外生活中略处劣势，但它们被其最大的死敌——人类——所捕杀的可能性减小了。这有作用吗？并不见得。出于某些原因，偷猎者有时仍然捕杀无角的黑犀牛。捕杀无角黑犀牛可以使偷猎者避免碰到同一头黑犀牛而浪费时间。另外，销售黑犀牛角残肢也可以赚一些钱。可悲的是，这种猎杀使犀牛（即使没有角）更加濒临灭绝，这使现存的黑犀牛角的价格更高。

所有这些都忽略了供需等式的需求方。我们是否应该允许由濒危动物制成的产品在市场上交易呢？大多数人会说不。制造黑犀牛角剑柄在美国这样的国家是非法的，这就降低了总需求量，从而减少了对捕杀这种动物的激励。同时，还有一个令人信服的不同观点。一些环

保官员认为有限销售合法贮存的黑犀牛角（或者象牙）有两个好处：首先，它将有助于为政府打击偷猎提供资金支持；其次，它将降低这些违法产品的市场价格，从而降低偷猎的积极性。

正如任何复杂的政策问题一样，这并没有正确的答案，但是，我们确实可以找到更有效的解决方法。关键是保护黑犀牛与经济学相关，就像它与自然科学的关系。我们知道黑犀牛如何饲养，它吃什么，它住哪里。同时我们更需要知道如何阻止人们捕杀黑犀牛，这就必须理解人类的行为，而不是黑犀牛的行为。

为什么最有天赋做教师的人却离开了教育行业？

激励措施十分重要。如果别人给我们支付佣金，我们会更努力地工作；如果汽油价格上升，我们会减少开车；如果我3岁的女儿知道，在我打电话时她哭闹的话能得到一块奥利奥饼干，那么今后我打电话时，她肯定会哭。这就是亚当·斯密在《国富论》中提到的一个思想：“我们期望的晚餐并非来自屠夫、酿酒商或面包师的恩惠，而是来自他们对自身利益的关注。”比尔·盖茨从哈佛退学并不是为了进美国和平队[注]，而是为了创建微软。这让他成为世界上最富有的人之一，并且引发了个人电脑革命——也使我们每个人生活得更好。自利使这个世界得以运转，这看起来更易于理解，以至于让人感觉愚蠢。然而，这常常被人忽略。在任何不依赖市场的体系里，个人激励通常是与生产效率相割裂的——企业和工人不会从创新和努力工作中获得回报，他们也不会因为偷懒和低效率而受到惩罚。

这有多糟糕？经济学家认为，在柏林墙倒塌之时，一些前东德汽车制造厂实际上是在摧毁价值。因为生产过程如此无效，最终导致产品如此劣质，这些工厂生产的汽车的价值比其投入的价值还要低。基本上说，这些制造厂使用非常优质的钢材，然后毁坏它们！这种无效率的情况也可能存在于一些所谓的资本主义国家。这些国家的经济在很大程度上都由国家掌控，并且由国家经营管理，如印度。1991年，印度化肥公司从建立开始已经运转了12个年头。每天，1 200名工人到公司报到并且以生产化肥为名开始工作。这里有一个问题是：该工厂实际上从来没生产过合格的化肥，从来没有。印度政府利用公共资金建立和运营这家工厂，但该工厂所安装的机器设备从未有效地运转过。然而，1 200名工人每天来此上班，政府给他们发工资。整个企业就是一个工业闹剧。它之所以能运行，是因为没有迫使其倒闭的机制。有政府资助作保障，企业就没有生产积极性，也没有以高于其制造成本的价格去销售产品的积极性。

这些例子看上去很滑稽，但其实不然。如今，一些国家的经济非常混乱，国家根本不能自给自足，也不能生产出有价值的东西来与其他国家交换足够的食物。

而美国的政策制定者也常常忽视激励的重要性。加利福尼亚州总是面临电力短缺的情况，其原因非常简单：电力需求大于电力供给。然而，政府官员当初却不允许电价上涨，但电价上涨是解决问题必需的一步。消费者被告之要节约用电，却无任何财政上的激励。可悲的现实是：物质刺激比良心要有效得多。一个是因为打开自动调温器而让你负有罪恶感；而另一个则让你了解，这样做会让你每月多花200美元（我对儿时关于父亲的记忆非常深刻，他对环境没有任何感觉，但他却能从石头中榨出钱来。他将房门紧紧关上，告诉我们他不愿花钱在房间里安装空调）。解决加利福尼亚州电力问题的长久办法是，必须让电力价格反映电力的稀缺性。

同时，美国公共教育的运作方式更像朝鲜而不像硅谷。我不想陷入烦琐的证据争论，但我想讨论一个与教育激励相关的惊人现象，这一现象在我写给《经济学人》的一篇文章中讨论过。美国教师的报酬与他们的工作绩效毫无关系，教师联盟一致反对任何形式的绩效工资。在这个国家，几乎所有公立学校的教师薪水都是由一个基于经验和授课年限的严苛公式来决定。研究者发现，这些决定因素与课堂教学效果基本上没有什么联系。这种统一的报酬尺度产生了一系列激励问题，经济学家称之为“逆向选择”。既然最有天赋的教师在其他行业也可能干得同样好，他们就有强烈的动机离开教育领域，他们会到那些工资与生产效率密切联系的领域工作。对于最无天赋的教师而言，这种激励的作用正好相反。

理论是有趣的，数据则是惊人的。如果考试成绩是体现能力的指标，我们发现最聪明的人（成绩最好的人）在每个关键时候都会回避教育这一行。最聪明的学生很少会选择教育学作为其大学所学的专业。在那些学习教育专业的学生中，分数越高的学生越不可能成为教师。在那些进入教育行业的人当中，考试成绩最高的人是最可能离开该行业的人。这些都证明美国教师没有获得足够的报酬，他们当中有许多人没有获得足够的报酬，特别是那些有天赋的人，他们之所以还留在这个行业是因为他们热爱这一行。但是，普遍问题在于：这种给所有教师同样报酬的制度强烈地激励了最有天赋的人到其他行业寻找工作。

人类是复杂的生物，他们会竭尽所能做一切使自己境遇变得更好的事情。有时很容易描述这一过程，有时却非常复杂。经济学家常常提到“逆向激励”，这是指当我们着手去做一件事情时，可能会产生与预期不同的激励。在政策领域，这称为“意外后果定律”。考虑一下一个善意的提议，要求在乘飞机时不许婴儿和小孩离开机舱座位。在美国前总统克林顿执政期间，美国国家宇航局局长简·加维（Jane Garvey）在安全会议上说，她的航空公司承诺“确保小孩和成人在飞机上获得同样的安全保障”。当时美国国家交通安全委员会主席詹姆

斯·霍尔（James Hall）对以下现象感到悲哀：飞机起飞时，行李都已经装好，然而“机舱里最贵重的东西——婴儿和刚刚会走路的小孩却无人看管”。加维和霍尔列举了几次空难事例，在这些事例中，如果婴儿被固定在坐椅上，那么他们就能生还。因此，要求在飞机上装有供小孩使用的安全坐椅可以预防伤亡。

这是否可以做到呢？使用一个安全坐椅其实是要求家庭额外购买一个飞机座位，这会大大增加乘飞机的成本。航空公司不再为小孩提供大幅折扣，一个座位就是一个座位，可能至少值几百美元。结果，有些家庭宁可选择坐汽车旅行，也不愿乘坐飞机。然而，坐汽车——即使有安全坐椅——比乘飞机要危险得多。所以，在机舱上增加安全坐椅的要求可能导致更多而不是更少的儿童（以及成人）伤亡。

再看看另一个例子，由于没有充分预料到激励问题而导致了“好心没有好报”。墨西哥城是世界上污染最严重的城市之一，由于四周被高山和火山包围，因此污浊的空气笼罩着整个城市。《纽约时报》将该城描述成“一个制造污染的灰黄色布丁”。大约在1990年年初，墨西哥政府开始发起一项与污染作斗争的计划——这些污染大部分是由汽车和卡车尾气引起的。墨西哥政府新出台的法律要求所有的汽车每周必须有一天不上街（比如说，上某种汽车牌照的汽车在星期二禁止行驶）。这个计划的逻辑很简单：路上的汽车越少，造成的空气污染也会越少。

那么结果如何呢？不出所料，许多人不愿意自己汽车的驾驶日期受到限制，因为这给他们的出行带来了诸多不便。对此，他们采取了一种分析家们本来应该预料到的对策。那些买得起第二辆车的家庭又买了一辆二手车或者新车，而旧车仍然照开不误，这样，他们就可以在任何一天都拥有一辆可以上街的汽车。如此一来，尾气排放的情况比新法规出台前更糟糕了，因为公路上旧汽车的比例上升了，而旧汽车相比新汽车而言对环境的污染更为严重。政策改变的净效应就是将更多而不是更少污染环境的汽车推向公路。1995年的一项研究证明，

汽油消费总量增加了。后来，这项限行规定被政府废除了，转而采用尾气测试法来控制汽车污染。

为什么快餐店不是积极地为顾客提供发票？

当然，私营部门的奇迹就在于，激励机制像魔术师一样，用一种使每个人的境况都变得更好的方式进行自我调整。对不对？对，但不完全对。美国是一个充满竞争和偏位激励的“大染缸”。你有没有在快餐店和收款机旁看到各种各样的提示，如“如果你没有拿到收据单，就表明你的食物没有付费。请去见经理”？汉堡王（Burget King）会不会热情地提供收据，只是希望使你的家庭账簿更为完整呢？当然不会。汉堡王只是不想让它的员工偷东西。员工神不知鬼不觉地偷窃财产的方法只有一个，那就是收账时不将其打入收款机上——卖给你一个汉堡或薯条，不开收据，从而将现金放入自己的腰包。这就是经济学家所谓的委托－代理问题。委托人（汉堡王）雇用代理人（收银员），而代理人却有动机作出许多对委托人不一定最有利的事。汉堡王要么花大量的时间和金钱监督员工的这种偷窃行为，要么提供一种可以让你帮它监督的激励机制。现金收款机旁那个小小的提示是一个很有创意的管理工具。

无论是美国的大公司还是小公司，委托－代理问题都同样存在，这在很大程度上是因为经营美国大公司的代理人（CEO及其他高层管理人员）不一定是公司的所有者（股东）。我拥有星巴克的股票，但我甚至连它的CEO是谁都不知道，我如何能确信他能代表我的最高利益呢？事实上，大量证据表明，公司经理同汉堡王的收银员没什么两样——他们有动机作出一些对公司不利的事情。他们可能会“挪走”公

司大量现金，为自己购买私人飞机或者让自己成为乡村俱乐部的会员等。他们可能会作出有利于自己而不利于股东的战略决定。比如，2/3的并购并没有为并购公司带来价值，而1/3的并购甚至让并购公司的股东蒙受损失。为什么精明能干的CEO经常会采取一些看起来没有多大盈利的举措呢？

经济学家认为，其中一个原因就是即使股东遭受损失，CEO也能从并购中获利。通过操作一个复杂的公司交易，CEO能够引起世人对他的关注。即使新公司的盈利能力还不如合并前的公司，但CEO可以因为运作了一次合并而管理一个更大的公司——当然，这个公司往往比原来的公司名气更大。公司规模越大，CEO的办公室也越大、薪水越高、飞机越大。从另一方面讲，有些兼并和收购确实有着很好的战略意义。但作为一个持有公司大量股票但没有掌握公司内部信息的股东，我如何区分并购的好与坏呢？我甚至还不知道星巴克CEO的名字，那我如何确信他不是成天忙着追求办公室那些漂亮的秘书呢？天哪，这个问题简直比成为一名汉堡王经理人还要难。

近年来，围绕这个问题所给出的一个解决方案就是，将股票期权作为一种管理薪酬工具。这就相当于收款机旁那个问你有没有收到收据的提示语。现在，大多数美国CEO和其他重要管理人员的主要薪酬都以公司股票期权的形式发放。持有股票期权的人可以在未来以预定价格买入公司股票，比如每股10美元。如果公司获利丰厚，股票表现也不错，有可能股票价格攀升至每股57美元，那么股票期权就极具价值（以每股10美元的价格购入公司股票，而后在公开市场上以每股50美元的价格卖出）。相反，如果公司股票价格下跌至每股7美元，那么股票期权就毫无价值可言了。既然你可以在公开市场上以每股7美元的价格买入公司股票，那谁愿意以每股10美元的价格买入？这种报酬体系的关键在于，使CEO的动机与股东利益保持一致。如果股价上升，CEO就会变得富有——股东也同样如此。但这算不上一个完美的策略，足智多谋的CEO可以想出许多办法来滥用这种期权游戏（正如收银员可以发现许多在收款时偷窃的新办法一样）。但是，总体而言，这个策略

还是有意义的。虽然我不知道星巴克CEO的名字，但我确实希望他持有相当数量的股票期权。

同样的策略也适合于激励董事会成员——持股人选举出来的管理者。麦肯锡咨询公司（McKinsey）所作的一项研究发现，仅仅让公司领导者持有更多的公司股份就可以显著地提高公司业绩。麦肯锡发现，那些在1987年使管理者拥有“重大股权”的公司，在随后10年内的业绩要比其他公司好得多。麦肯锡分别研究了同行业中业绩优秀的公司，他们发现在这些“明星”公司中，管理者的平均持股数是那些业绩落后企业的5倍。

面临委托－代理问题的并不只是公司。在许多情况下，我们必须雇用一些利益与我们相似但略有不同的代理人——“相似”与“相同”所导致的结果大相径庭。就拿房产代理人来说，可能有些品行恶劣的代理人，他们自称无论你是买房还是卖房，他们完全会站在你的角度考虑问题。其实不然。让我们先看看买房方面的事，代理人殷勤地向你介绍很多房子，最终你从中选中了自己喜欢的房子。到现在为止，一切都还算顺利。现在，你开始与卖方磋商购房价格，此时你往往将房产代理人视为你的主要顾问。由于你的房产代理人将从最终购房价格中提取一定比例的佣金，因此，你愿意支付的房价越高，你的代理人赚取的金钱就越多，整个进程所需要的时间就越少。

在卖房的时候，这种代理问题同样存在，但更为微妙。你的房子卖价越高，你的代理人得到的钱也越多。这是一件好事。但两者的利益还是没有完全一致。假定你想以大约30万美元的价格出售一幢房屋。你的代理人可能为你的房子标价28万美元，并在20分钟之内将其售出。或者，她可以为你的房子标价32万美元，然后耐心等待一个真正喜欢这幢房屋的买主。如果房子按高价出售，你可以获得4万美元的巨额利润。然而，你的房产代理人可能不会这么想。高价意味着花更长的时间来展示房屋、给房屋通风透气、烤小甜饼以使房屋充满香味。也就是说，代理人需要做更多的工作。假定佣金按3%收取，那么

你的代理人可以不费什么力气就能得到8 400美元，也可以辛苦好几个星期得到9 600美元。代理人会选择哪一种呢？无论是买房还是卖房，你的代理人最强大的动力就是成功地做成一笔交易，而不管价格是否有利于你。

龙虾捕捞许可证可以更好地保护龙虾！

经济学会告诉我们如何使激励成为正确。正如戈登·盖克在《华尔街》中告诫我们的，贪欲是好事，但是必须确保它为你服务。然而，盖克先生并非完全正确。贪欲可能是非常不好的，有可能对那些彻头彻尾自私的人来说也是如此。实际上，经济学中一些最有趣的问题就包括这样的情况：以自己利益最大化为出发点的理性人会做出一些使自己的境遇变得更差的事情，然而他们的行为完全符合逻辑。

一个经典的例子是囚徒困境，这是一个稍嫌造作但十分有影响力的人类行为模型。其基本思想是：两个人因涉嫌谋杀而被抓，这两个人立即被隔离，以使他们在不能相互交流的情况下接受审讯。他们的罪证并不确凿，警察试图让他们招供。事实上，如果其中一方说是另一个人开了枪，那么警察局愿意为他减轻罪责。

如果两人均不招供，那么他们两人都会因为非法持有枪支而受到处罚，判每个人坐5年牢。如果两人都招供，每人都会因蓄意谋杀而被判坐25年牢。如果其中一人告发另一人，那么告发者将作为从犯而从轻处理，只需坐3年牢，而主犯将在监狱中度过余生。结果会怎样？

如果两名嫌疑人都不招供，那么他们两人的结果都是最好的。但是，他们不会这样做。他们都开始考虑……囚徒A想：如果同伙不招供，那么自己只要告发同伙就可以受到较轻的3年牢狱处罚。可是他明白，他的同伙肯定也是这么想的——在这种情况下，他最好招供，以

免自己承担整桩谋杀罪。确实，他的最优策略是招供，不管同伙如何选择：这一策略要么使他坐3年牢（他的同伙不招供），要么在狱中度过25年（他的同伙招供）。

当然，囚徒B也有相同的动机。结果两人都招供了，都坐25年牢，而他们本来可以只坐5年牢的。然而，在整个过程中，两个囚徒均没有作出任何非理性的事情。

这个模型说明了一件令人惊异的事情：它为理解现实世界提供了深刻的见解，即在这个世界，无节制的自利会导致非常糟糕的结果。当许多人使用公共资源时，这个道理特别适合被用来解释不可再生自然资源（如鱼类）的开发方式。举例来说，如果能够通过限制大西洋箭鱼每个季节的捕捞数量使大西洋箭鱼大量繁殖，那么箭鱼的总量就能保持稳定，甚至有所增长，这可以为渔民提供无限的谋生机会。但是，世界上的箭鱼根本没有“主人”，要限制人们捕捞箭鱼非常困难。结果，那些毫无干系的渔船开始像审讯中的囚徒一样行动。它们要么以保护环境为名而抑制捕捞，要么捕捞尽可能多的箭鱼。情况会怎样呢？

正如囚徒困境所预言的那样：渔民彼此不够信任，大家不能协商出一个使所有人境况都变好的结果。在《纽约时报》的一篇关于鱼类正在减少的文章中，罗德岛渔民约翰·索兰说道：“现在，我唯一的想法就是出海，尽我所能捕更多的鱼。我没有保护鱼类的动力，因为即使我不捕鱼，这些鱼也会被另一个家伙捕获。”所以，世界上的金枪鱼、鳕鱼、箭鱼和龙虾都快被捕捞光了。同时，美国的政府官员为处于市场边缘的渔民提供各种补贴，这使情况变得更糟糕。那些可能会被市场淘汰的渔民在获得补贴后同样会一如既往地进行捕捞。

有时，人们需要自我拯救。一个很好的例子是澳大利亚南部海湾林肯港的龙虾协会。20世纪60年代，这个协会对捕捞工具的数量进行限制，然后出售这些工具的许可证。从那时起，任何新入行者只有购买了龙虾捕捞的许可证之后方可进入该行业。这种对捕捞者总量的限

制使龙虾数量大增。具有讽刺意味的是，林肯港的龙虾捕捞者比美国同行捕到的龙虾更多，而工作量更少。在1984年，一个许可证的价值为2 000美元，而现在已经高达35 000美元。正如澳大利亚龙虾捕捞者达里尔·斯潘塞对《时代》所说的："为什么要伤害龙虾，它可是我的退休金。如果没有了龙虾，谁会花35 000美元买我的许可证？如果我现在捕捞所有的龙虾，10年后我的许可证将一文不值。"斯潘塞先生并不比世界上其他捕鱼者更聪明、更利他，这只是因为有不同的激励。令人奇怪的是，一些环保团体却反对这种许可证配额，因为这将使公共资源"私有化"，这些团体也担心这些许可证会被大公司买光，而将广大小规模渔民逐出该行业。

沃尔玛的存在是好事还是坏事？

关于激励的另外两个问题也值得注意。第一，市场经济鼓励人们努力工作和不断进步，不仅仅是因为它奖励胜利者，还因为它惩罚失败者。20世纪90年代是互联网的盛世，也是电子打字机遭殃的岁月。亚当·斯密那只看不见的手所体现的是"创造性破坏"这一思想。该词是由奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特创造的。市场并不乐意容忍傻瓜。例如，非常高效的零售商沃尔玛常常打破它所创造的纪录。美国人之所以涌向沃尔玛，是因为该商店提供了比其他商店更便宜、选择范围更广的产品。这非常不错。能买到更便宜的商品从本质上说就相当于获得更多收入。同时，对于在北京和伊利诺伊州的艾尔玻璃店和五金店，以及其他任何地方的小商店而言，沃尔玛是终极噩梦。沃尔玛的模式构建得很完善：它在某一城市的临郊区开设一个大型商店，几年之后，与它相邻街区上的小商店都倒闭了。

资本主义的发展可能是一个残酷的过程。回顾过去，我们会骄傲地说起工业革命，如蒸汽机、纺纱机和电话。但是，这些技术进步对铁匠、纺织女工和电报操作人员而言意味着一段惨淡的岁月。在市场经济中，创造性破坏不是偶然发生的事情——这一过程必然会发生。20世纪初，有50%的美国人从事农业生产和畜牧业，现在这个数字是1%，而且还在下降（艾奥瓦州现在每年大约减少1 500个农民）。注意，有两件重要的事情没有发生：第一，我们没有饿死；第二，我们没有49%的失业率。相反，美国农民变得如此具有生产效率，以至于只需要很少的农民就能养活美国所有居民。那些以前本应从事农业生产的人，如今正在为我们装配汽车、设计电脑游戏、进行职业橄榄球比赛等。想象一下，如果比尔·盖茨、史蒂文·斯皮尔伯格、奥普拉·温弗瑞是农民的话，对我们来说该是多大的损失啊！

从长期来看，创造性破坏是巨大的、积极的原动力。但事实上，人们并不会在长期内买单。可能只有负担抵押贷款的人们才会按月支付账单。当一个工厂或一个行业在竞争中倒闭时，可能需要数年甚至整整一代人的时间，使受到损失的工人或社区从中恢复过来。任何驱车穿越新英格兰的人一定能看到废弃的制造工厂，它们是美国生产纺织品和鞋类产品时代的纪念物。或者当你驱车经过印第安纳的盖瑞（该市曾因人均谋杀比例最高而闻名）可以看到，在那里，数英里生锈的钢铁厂是该市最闻名的景观。

有竞争就会有失败。看来需要花一番力气去解释，为什么在理论上我们欢迎竞争而在实践中却常常极力反对它。毕业后不久，我的一个大学同学就开始为一个来自密歇根的美国国会议员工作。我的朋友不能开他的日本车去工作，至少这辆车不能停在这位密歇根议员预订的停车位。那个议员总是对我的朋友说，他是一个资本家。当然，他信奉市场——除非日本公司能够生产出质量更好、价格更便宜的汽车，否则那些购买日本汽车的员工将不得不乘火车工作。当竞争中有新进入者时，它总是最好的，这没有什么新奇。在工业革命期间，英格兰纺织工人向英国议会请愿并游行示威，甚至破坏纺织工厂以试图

抵制机械化。如果他们成功了，我们现在仍然只能用手工缝制衣服，这样的生活更好吗？

如果你制作了一个更好的捕鼠夹，你的生意会门庭若市；如果你只能制造老款捕鼠夹，那么就该解雇工人了。这有助于解释我们对某些事物的矛盾心理，例如国际贸易与全球化、像沃尔玛那样无情的零售商，甚至某种技术进步和自动化。竞争同样也会催生一些有趣的权衡政策。美国政府难免会面临压力，以帮助在竞争中受困的企业和产业，保护受其影响的工人（我们所有人均在谈论自由市场和适者生存，但当1980年克莱斯勒汽车公司处于破产边缘时，美国政府却通过担保贷款挽救了这家公司）。然而，美国为减少由竞争带来的痛苦所做的许多事情——提供资金支持以保护公司或避免工人下岗——减慢或阻止了创造性破坏的进程。引用我高中橄榄球教练的话说："没有痛苦，就没有收获。"

高税率会减少收入吗？

有关激励的另一个问题大大增加了公共政策的复杂性：将富人的钱转移到穷人手中并不容易。美国国会可以试图通过法案解决，但是富裕的纳税人不会袖手旁观。他们会改变自己的行为，尽量避免缴纳更多的税——将钱转移出去，通过投资以隐蔽收入，或者更极端的情况是移居其他国家。当比约·博格统领世界网坛时，瑞典政府对其收入征收很高的税金。博格既没有游说瑞典政府降低税率，也没有写有关税收在经济中作用的激情文章。他仅仅是移居摩纳哥，因为在那里税收负担要低得多。

至少，比约·博格仍在打网球。税收为逃税或减少需要纳税的经济活动提供了强有力的激励作用。在美国，财政收入很大一部分都来

自于收入所得税，而高税收会抑制收入吗？人们真的会根据税率停止或开始工作吗？是的，特别是当纳税人是家庭的第二收入来源者时。《纽约时报》经济专栏作者弗吉尼亚·波斯特尔曾经声称，税率问题有关男女平等。由于“婚姻税”的存在，高收入家庭中的第二收入来源者——很可能是妇女——她们平均每赚1美元就要缴纳50美分的税，这严重地影响了她们决定是工作还是待在家里。她写道：“由于不平等地对待已婚妇女的工作问题，税收制度扭曲了妇女的个人选择。这抑制了有价值的工作，降低了我们的整体生活水平。”波斯特尔提供了一些有趣的证据。1986年税收改革的结果是，高收入妇女的边际税率比低收入妇女的边际税率下降得更多，这意味着美国政府从高收入妇女每份薪水中被拿走的税金大大减少了。那么，与没有获得“实惠”的妇女相比，那些得到“税收实惠”的妇女是否有不同的反应呢？是的，她们的工作量是其他人的3倍！

对公司来说，高税率有相似的效果。高税率降低了企业的投资回报，从而抑制了企业投资于生产、研究和其他促进经济增长的活动。我们再次面临一个令人不愉快的选择：提高税率给境况不好的美国人提供了更好的福利，同时也会抑制那些可能会使他们境况变好的生产活动投资。

如果税率过高，个人和企业可能会转入“地下经济”，选择违法和逃税。斯堪的纳维亚半岛上有些国家，通过很高的边际税率提供丰厚的政府福利，那里的地下经济规模越来越大。据专家估计，挪威的“地下经济”已经从20世纪60年代占国民生产总值（GNP）的1.5%上升到20世纪90年代中期的18%。偷税漏税是一个恶性循环。由于更多的个人和企业转入地下经济，为了保持同样水平的政府收入，其他人的税率必须上升。高税率反过来又导致更多的人转入地下经济——如此恶性循环。

将富人的钱转移给穷人所面临的挑战不仅仅在税收方面，美国政府福利也产生了不良的激励。大量的失业救济降低了人们寻找工作的

积极性。1996年改革以前的福利政策仅给有孩子的单身失业妇女提供补助，这对那些已婚的或有工作的贫困妇女来说意味着是种惩罚。这常常是政府没有试图阻止的两件事。

这并不意味着美国政府把所有福利都给予了穷人，政府并没有这样做。最大的美国联邦福利项目是社会保障和医疗保险，这是给予所有美国人的，甚至包括非常富裕的人。通过为老人提供福利保障，这两个项目可能会降低个人储蓄。实际上，这是一个长期争论不休的主题。有些经济学家认为，政府的养老保险使我们储蓄更少（从而降低了国民储蓄率），因为我们无须为退休以后的生活储蓄更多的钱。其他一些经济学家则认为，社会保障和医疗保险并不会降低我们的个人储蓄，它们仅仅是让我们将更多的钱留给我们的后代。实证研究也没有给出支持任何一方观点的明确答案。这不仅仅是学术方面的内部争论。在本书后面的内容中我们可以得知，低储蓄率可能会限制可用于各种投资的资本，而那些投资事实上可以改善我们的生活水平。

这些都不是反对税收和政府公共项目的普遍论点。相反，在思考美国应该征何种税以及如何完善美国政府福利计划的问题上，经济学家比政治家花费的时间更多。例如，燃油税和所得税均会产生财政收入。然而，它们所产生的激励作用非常不同。所得税会抑制人们工作，这是有负面影响的。而燃油税将抑制人们开车，这是一件好事。实际上，“绿色税收”是通过对危及环境的活动课税而增加财政收入，而“罪恶税收”则通过对香烟、酒精和赌博等课税起到同样的作用。

通常而言，经济学家倾向于简单、公平和普遍的税收。简单的税收易于理解和征收；公平的税收意味着两个收入相同的人将缴纳相同的税金；普遍的税收意味着，财政收入的增加源于对广大群体征收低税，而不是来源于对小范围群体征收高税。缴税是难以逃避的，因为没有多少的经济活动在免税之列，同时由于税率较低，人们逃税的动机更小。例如，我们不应该给红色的跑车征税。这种税负很容易合法

逃避，只要买另一种颜色的跑车即可——在这种条件下，各方的境况都会变差——政府不能征得税收，而跑车爱好者得不到最喜爱颜色的跑车。这种使每个人境况变差而没有让任何人境况变好的现象被称为“净损失”。

给所有的跑车，甚至所有的汽车课税比这种做法更可取，虽然税率低很多，但可以大幅增加政府的财政收入。同时，对驾驶者征收燃油税与对新车征税的效果一样，它同样能为节约燃料提供激励。开车多，缴税也多。这样，我们通过一个很低的税率而增加了大量财政收入，同时也对环保起了一定作用。许多经济学家的建议甚至更进一步：美国政府应该对各种含碳燃料（如煤炭、石油和天然气等）的使用征税。这种税收将以更广的征税范围提高财政收入，同时激励人们节约不可再生资源，减少二氧化碳的排放量以减缓全球变暖。

可悲的是，这种思考过程并没有找到最好的征税办法。我们仅仅注意了一个问题，而忽视了另一个问题。红色跑车的税收应该只由富人支付。虽然看上去富人和穷人都应该负担二氧化碳排放税，但它占穷人收入的比例可能比富人的多很多。所谓的累退税（穷人的税率比富人高），常常与我们的公平观念相抵触（累进税，例如所得税，富人的税率比穷人高）。与其他地方一样，经济学在这里并没有给我们“正确的答案”——仅仅是思考重要问题的分析框架。实际上，税收中最有效率的税——简单、公开和普遍（从与税收相关的狭义概念上说）——是定额税，即对同一管辖区域内的每个人征收同样的税。英国前首相玛格丽特·撒切尔就曾实行过“选民税”。后来发生了什么情况呢？英国人涌上街头进行暴乱活动，因为富人与穷人支付的税额相同，在职者与失业者支付的税额相同。很明显，好的经济学不一定是好的政治学。

此外，并非所有的福利都是天生平等的。近年来，一个最大的克服贫困的工具之一就是所得税信用制度（EITC），这是经济学家力推了数十年的想法，因为它比传统福利项目产生了一系列更好的激励。

许多社会福利项目为那些没有工作的人提供救济金，而所得税信用制度正好相反，它通过所得税体系补贴低工资工人，以确保他们的总收入提高到贫困线以上。一个年收入为11 000美元并供养四口之家的工人，可以获得8 000美元的额外收入，这些额外收入来自于所得税信用制度和其他相应的国家项目。这个主意是为了“让工作获得报酬”。实际上，这个制度强烈地激励着个人进入劳动力大军行列，希望他们学习技术以获得报酬更高的工作岗位。当然，该制度也有一个明显的缺陷。与社会福利不同，所得税信用制度不能帮助那些根本找不到工作的人。实际上，这些人是社会上最无助的人。

多年前，当我申请进入研究生院时，我写了一篇文章以表达我的疑惑。我提出的疑惑是：一个可以将人类载送上月球的国家，为什么仍然有人露宿街头？问题的一部分在于政治愿望；如果美国政府优先考虑美国人民，那么就可以在明天使许多人不再流浪。但是我也开始认识到，美国国家宇航局很容易载人上天。火箭遵循的是永不改变的物理定律。我们知道月球在某个时刻的位置，我们也准确地知道宇宙飞船以多大速度可以进入或离开地球轨道。如果我们的方程组正确的话，火箭总是可以降落在我们希望它降落的地方。然而，人类比这要复杂得多，一个再一次吸毒的瘾君子的行为不像火箭在轨道中运行那样具有可预测性。我们没有一个公式可以用来劝阻一个16岁的少年退学。但是，我们拥有一个强大的工具：我们知道每个人都试图使自己的境况变得更好，无论他们怎样定义这样的行为。为了提高人类生活条件，我们最大的愿望是理解我们行为方式的原因，然后作出相应的计划。项目、组织和制度在得到正确的激励时，它们会运作得更好，就像顺水行舟。

---

1. 美国和平队是世界著名的一个美国志愿服务组织。这个组织在美国总统肯尼迪的推动下于1961年3月1日正式成立，目的是招募训练有素的美国人到外国援助，满足当地对技术人才的需求。——译者注





Naked Economics

Undressing the Dismal Science

第3章 政府和经济：政府是你的朋友

你买SUV的决定对别人来说意味着什么？

我为什么在1998年出售我的本田思域呢？原因有两个：第一，它没有水杯架；第二，我的妻子怀孕了，我认为拥有一辆SUV会使我全家的出行更为方便。当然，水杯架这个问题我是可以克服的。但是，我们不能在一个重量只有SUV的1/4的车内装一个安全座位。所以，我们买了一辆福特探索者。同时，对那些还在开本田思域的人而言，我们将对他们造成影响。

现在问题的关键是：我购买和驾驶一辆SUV的决定影响了公路上其他人，虽然他们对我的决定没有发言权，但我确实给本田思域的车主增加了一点点生命危险，不过我不必为此进行补偿；我在城市里开车，每9英里就耗去1加仑汽油，由此排放的尾气会使患哮喘的小孩病情恶化，我也不必为此赔偿；我也绝不会给居住在新奥尔良的人们寄去支票，那些人可能有朝一日发现他们的房子没入水下，这是因为我的SUV排放的二氧化碳融化了两极的冰盖。然而，这些都是与消耗油量大的汽车相关的真实成本。

我买福特探索者的决定产生了经济学家所指的外部效应问题，即行为的私人成本与社会成本不一致。当我和妻子前往福特汽车经销处时，销售员安琪儿问道："开这辆汽车将给你们带来什么样的成本？"我们列举了开探索者比开思域需要多付出的费用：耗油多、更昂贵的保险、更高的车价。我们并没有考虑那些患哮喘的孩子、两极融化的冰盖以及驾驶现代汽车的孕妇。这些成本与驾驶探索者汽车相关吗？当然。我们必须支付这些成本吗？不用。所以，它们并不会影响我们的决策。

当外部效应问题——某些行为的私人成本与社会成本之间的差异——很严重时，个人有动机作出以牺牲别人的利益为代价而使自身境况变得更好的事情。市场自身无法解决这个问题。事实上，市场鼓励

个人和企业偷工减料，这使整个社会的情况变糟了，从这个意义上看，市场是“失败”的。如果这个概念确实像大多数教科书所描述的那样枯燥无味，那么像《漫长的诉讼》和《永不妥协》这样的电影不会有数百万的票房收入。毕竟，这两个故事都是关于外部效应的：一个大型的跨国公司污染了当地饮水源，可能致使一些家庭中毒。在这个案例中，市场不能解决问题，市场正是问题所在。污染环境的企业将其企业废弃物倒在周围的空地上，而不是妥善地处理它们，因为这样可以降低生产成本。由于大多数消费者居住在离该公司比较远的地方，因此意识不到环境污染问题（或对此漠不关心）。实际上，消费者通过购买该企业更多的产品而使企业获利。该企业的产品比其竞争对手所生产的更便宜，因为它的竞争者以更负责任的方式处理了废弃物。在这些电影事例中（二者均基于现实），唯一获取赔偿的手段是通过非市场机构——政府支持的机构：法院。当然，约翰·特拉沃尔塔和朱莉娅·罗伯茨在这两部电影里的表演相当出色。

再看一个更平常的例子，它引起了大多数市民的愤怒：养宠物的人在遛狗时任由小狗随地留下粪便却不去清理。在一个完美的世界里，我们都会带上装狗粪的袋子，因为我们可以从负责任的行为中获得效用。但是，我们并没有生活在一个完美世界里。从一些遛狗者狭隘的角度看，对小狗留下的一大堆粪便视而不见并继续愉快地前行，显然更轻松一些（用经济学家的话讲，成本更少）。如果有些人认为这个例子太无趣，那么可以看看《纽约时报》的报道：在巴黎，每年平均650个人中就有一个因踩在狗粪上滑倒而导致骨折或住院。带上装狗粪的袋子的决定可以像其他经济决策那样模型化，狗的主人通过权衡负责任行为的成本和收益，然后决定遛狗时是否带袋子。但是谁会考虑第二天一早某个赶公交车的妇女因为踩在狗粪上摔了一跤，从而影响了一天的情绪呢？没有人。这就是为什么大多数城市有法律规定宠物主人要拾捡其宠物粪便的原因。

在市场经济中，政府的一个关键作用是处理外部效应——即个人或企业的私人行为引起更广泛的社会后果。在第1章中我曾提到，所有

的市场交易都是自愿的，它使所有参与人的境况变好。这句话固然正确，但请注意“参与”二字，它给我留下了回旋的余地。问题是，当交易进行时，所有被市场交易影响的人可能并没有坐在谈判桌前。我的邻居斯图尔特是一个狂热的小手鼓演奏者，我敢肯定，他和乐器店老板都会因为他上次买了一套小手鼓而高兴（根据演奏发出的噪音判断，他甚至还可能买了某种高科技扩音器）。然而，我对这个交易并不感到愉快。

外部效应是各种政策问题的根基，从平凡的小事到威胁地球的大事。

《经济学家》曾经略带怒气地建议：带小孩坐飞机旅行的家庭应该被要求坐到飞机后排，以确保其他乘客有一个“无孩子的区域”。该杂志的编辑写道：“小孩，就像香烟和移动电话一样，显然会对邻近的乘客产生负面外部效应。如果你的飞行旅程持续12个小时，同时还要忍受前排大吵大闹的婴儿或后排烦人的小孩恶意踢你的座位，那么，你将极为赞成这个建议，甚至想马上抓住小孩的脖子。这是一个明显的市场失败案例：父母没有承担全部的费用（实际上，小孩乘机是免费的），所以他们愿意带着吵闹的孩子同机旅行。当孩子需要管教时，看不见的手在哪里？”

移动电话的使用要限制使用场所，无论在公共场所（例如在餐馆和长途列车上，大声讲电话的行为特别烦人），还是在汽车上（接听电话易导致更高的事故发生率）。

在芝加哥，理查德·戴利市长试图对外卖食品征税，每价值2美元的食品征税1美分。同时他认为，“垃圾税”将补偿该市收拾垃圾的成本，因为许多垃圾主要是废弃的快餐盒。市长的经济学学得很不错——垃圾是典型的外部效应问题——但是一个法官认为这一法令不合适，因为它处理不同快餐容器的方式是“模糊不清且缺乏统一性”的。

全球变暖将是未来几年最难解决的国际性问题之一，这在很大程度上是由于排放大量温室效应气体的企业只为此承担一小部分费用。事实上，它们的所在国甚至也没有完全承担其全部成本。宾夕法尼亚的钢铁厂排放的二氧化碳有朝一日可能会飘到孟加拉国（美国排放的有害气体引起的酸雨已经毁坏了加拿大的森林）。世界上各种工厂的情况也都如此。这样，所有解决全球变暖的办法都不得不增加温室气体排放的成本，通过一定的方式转嫁到地球上所有的污染者身上——这不是一件容易的事情。

值得注意的是，也存在正面的外部效应：个人行为会对社会有积极的影响，而他（她）却没有得到充分补偿。我办公室的窗户正对着芝加哥河，河的对岸有里格利大厦和论坛大楼，这两座建筑物因其建筑艺术而享有全市“最漂亮大厦”的美誉。在晴朗的日子，仰望天空，特别是仰望这两座大楼，可以使人倍感舒畅。我从这两座美丽的建筑艺术品那里获得了效用，但我从来没有为此付费。每次我从窗户向外眺望，都不用给论坛公司寄去支票。在经济开发区，企业可能给一个衰落的社区投资，这样可以吸引其他投资。但是，这个企业并没有因为使该地区经济复兴而获得补偿，这就是为什么当地政府对这种投资提供补贴的原因。

有些活动既有正面的外部效应，也有负面的。香烟害死吸烟者，这种说法已经是老生常谈。负责任的成年人有选择吸烟或不吸烟的自由，但是吸烟会对周围的人产生有害的影响，这就是为什么大多数在办公楼上班的人认为，吸烟比裸奔更不能让人接受。同时，由于吸烟者产生了更多的医疗费用，而这些费用必须由美国州政府承担，所以，美国有50个州都对烟草行业提起了诉讼（而大多数诉讼都赢了）。换句话说，我们的税收被用于给吸烟者进行切除部分肺叶的手术（私人保险公司不会面临这个问题。给吸烟者提供保险会增加额外的成本，为了补偿这个成本，它们只需提高吸烟者的保费）。

同时，吸烟者确实为我们带来了好处，因为他们过早离世。根据美国肺病协会的研究，吸烟者比不吸烟者平均寿命少7年，这意味着，吸烟者在工作期间支付了社会保险和个人养老金，而他们却没有活到足够的年岁去享用美国政府提供的养老福利。整体而言，不吸烟的人分享了这个“储蓄罐”中剩下的钱。菲利普·莫里斯公司（Philip Morris）的一个热心人为我们计算了这笔账。2001年，菲利普·莫里斯在捷克共和国发表了一个报告（当时议会正考虑增加烟草税），该报告表明：由于吸烟而早亡的人，为捷克政府节省了大约每年2 800万美元的养老保险和老年人住房补贴。吸烟者对政府的净贡献——税收减去公共卫生支出——估计达到1.48亿美元。

征税是完美的措施吗？

市场经济如何处理外部效应呢？有时，政府管制有外部影响的经济活动。美国联邦政府每年颁布上千条法规，以管制从地下水污染到家禽检疫的各种事项。美国各州也有它们自己的管理法规，例如，加利福尼亚州有严格的汽车尾气排放标准。美国各地方政府有区域性法律，禁止私有财产所有者建造可能存在安全隐患、与社区不适应或仅仅是难看的大楼，以避免对邻居造成侵害。美国东北部的南塔克特岛只允许使用一小部分经过筛选的外部涂料，以免不负责任的户主使用耀眼的颜色来破坏该岛优雅的风格。我居住在一个历史悠久的社区，在这里，我家里的任何外观改变——从新窗户的颜色到花坛的大小——均须通过南塔克岛建筑委员会批准。

还有一个处理外部效应的办法，它更受到经济学家的青睐：用税收限制某些行为，而不是禁止它。我承认，我的福特探索者对社会是一个威胁。正如康奈尔大学经济学家罗伯特·弗兰克在《纽约时报》

的一篇特稿中所写的，我们将SUV归于危险车型中。“任何家庭都可以选择他们车辆的大小，我们不能决定别人买什么车。任何购买小型车的家庭，可能由于单方面的善意而使自己处于危险之中。”他写道。他是在戴姆勒－克莱斯勒公司宣布计划生产乌尼莫克牌车（一种重量超过6吨的SUV，相当于一辆克雷斯霸王龙或两辆雪佛兰）之前写下的这些看法。SUV应该被禁止吗？是否应该要求底特律生产更安全、更节油的汽车呢？

经济学家（包括弗兰克先生）肯定认为不应该。和其他同类交通工具相比，SUV最主要的特点是易于驾驶。一位戴姆勒－克莱斯勒的市场营销经理这样评价乌尼莫克牌车：甚至在亚利桑那的斯科特斯德，母亲们也愿意开着它去购物。它是一种炫酷的交通工具。开乌尼莫克去购物的私人成本明显远远低于其社会成本，因此有必要提高私人成本。正如弗兰克先生所写的：“驾驶笨重的、污染环境的汽车会给别人造成损失，这是不争的事实，鉴于此，唯一可行的办法是在决定购买何种车时，让我们有考虑这种损害的激励措施。”如果开一辆探索者的实际社会成本是每英里75美分，而车主开车的私人成本是每英里50美分，那么就对车主征税，使社会成本与私人成本相等。这可以通过燃油税、排量税、车重税或其他税种组合得以实现。如此一来，开着乌尼莫克去购物就不再那么具有吸引力了。

但是，我们现在已经进入了一个奇怪的领域。某些人通过付费就可以驾驶一辆大型轿车，这种车甚至无须加速就能超过现代车。这是否合适呢？当然合适。虽然吃冰激凌可能引起心脏病，但出于某些原因，我们大多数人还是会吃冰激凌。我们权衡星巴克冰激凌的美味与其所含有的杏仁的健康成本，以决定每隔多久吃上一个。我们并不完全放弃吃冰激凌，但也不是每餐都吃。经济学告诉我们，环保像生活中的其他任何事情一样需要权衡。我们应该提高驾驶SUV（或其他汽车）的成本，使它反映真实的社会成本，然后由车主决定开雪佛兰塔荷去45英里以外的地方工作是否明智。

对产生负面外部效应的行为征税产生了许多好的激励。首先，它限制了这种行为。如果开福特探索者的成本上升到每英里75美分，那么将会有更少的探索者上路。同样重要的是，那些继续开这类车的人——同时支付全部社会成本——将是那些认为开SUV最有价值的人，也许是因为他们想运货或是越野；第二，禁止使用某类汽车不能增加财政收入，而燃油税则可以。这些财政收入可用于支付应对全球变暖的成本（诸如研究替代能源，或者至少可以在新奥尔良建筑防水堤。或者，它也可以用于降低其他抑制（本来应该鼓励）绩效行为的税收，如所得税；第三，对耗油多的大型车课以重税会激励底特律生产更省油的汽车，尽管我们使用的是“胡萝卜”，但总比使用“大棒”好。如果美国政府武断地禁止那些每18英里耗油超过1加仑的汽车上路，而不提高开此类车的成本，那么底特律的汽车公司将生产一大批每18英里耗油恰好为1加仑的汽车，而不是20英里、28英里或60英里耗油1加仑，也不会使用先进的太阳能技术——这不足为奇。另一方面，如果消费者清楚征税是根据耗油量和汽车的重量，那么，当他们步入汽车展厅买车时，会有非常不同的选择偏好。而汽车制造商会迅速作出反应，将乌尼莫克送到属于它的地方去，那就是工业产品博物馆。

对外部效应征税是完美的措施吗？不是，远远不是。仅以汽车为例就会发现许多问题，最明显的一个问题就是税率的高低。科学家尚未对全球变暖的速度达成一致意见，更不用说防止全球变暖投入成本的多少。或者，更简单地说，乌尼莫克每行驶1英里的真正成本是多少？征收0.75美元、2.21美元或3.07美元的税金是否合适？你肯定得不到一群科学家的支持，更不用说美国国会了。一切行为都存在一个公平问题。我曾经正确地估计到，如果我们提高驾驶SUV的成本，那些对SUV评价最高的人仍然会继续开这种车。我们评价某物值多少钱的方法是看我们愿意为它支付多少——富人总是比其他人愿意付更多的钱。如果驾驶探索者的成本上升到每加仑9美元，那么开这种车的人们可能会用它给南塔克岛的海滨聚会运送葡萄酒和奶酪，然而那些需要用卡车运木头和砖块的芝加哥承建商却付不起这笔费用。谁真正对卡

车“评价”更高？（聪明的政治家或许能够解决这个公平问题，他们增加燃油税，同时减轻中产阶级沉重的所得税负担。这样，芝加哥承建商可能会为卡车支付更多的税，但是缴纳给美国国税局的税更少了。）最后，发现外部效应并对其征税的过程可能会失控。从某种程度上说，任何活动均会产生外部效应。每个深思熟虑的政策分析家都知道，在公共场合穿三角裤的人如果不坐牢也应该缴税。我住在芝加哥，这里有很多不健康的人，他们在室内沙发上度过了一个冬天后，会在气温超过10摄氏度的第一天穿极少的衣服涌向室外。事实上，这是一个骇人的经历，同时，它也肯定是孩子们没有必要经历的事情。然而，对在公共场合穿三角裤征税是不可能的。

为什么不用担心银行的工作人员会将我们的钱据为己有？

这似乎已经远离了我最初提出的重要观点。如果有人告诉你，只要任由市场自然发展，它总会导致有益的社会结果，那么这个人完全是在胡说八道。当一些活动的社会成本与私人成本存在巨大差异时，仅仅依靠市场并不能使我们的境况变好。理性的人们可以并且应该讨论什么是合适的应对措施，这常常涉及政府部门。

让我们暂时支持一下美国政府。美国政府不仅仅修补资本主义的“毛边”，它从一开始就使市场经济成为可能。如果你在鸡尾酒会上宣称，没有政府碍事，市场将会给全球带来繁荣，也许这一论调将获得许多人的点头称赞。实际上，全部政治活动都是围绕这一论调展开的。任何曾经在车辆管理局排过队、申请过建筑许可证或缴纳过保姆税的人都会同意这种看法。关于那个鸡尾酒会的观点只存在一个问题：它错了！尽职政府使市场经济成为可能；失职的政府或没有政府

将资本主义引向死路，这就是世界上仍有几十亿人还生活在贫困之中的原因之一。

从一开始，政府就制定法规。缺乏有效政府管制的国家不会是自由市场繁荣的绿洲，相反，它们是连最简单的商业活动都难以进行或运作成本昂贵的国家。尼日利亚是世界上石油和天然气储存量最大的国家之一，然而，试图在此做生意的公司会面临一个被当地称为BYOI（Bring Your Own Infrastructure）——带来你自己的基础设施——的问题。安哥拉富有石油和钻石，但是财富却被用于10年内战，没有带来经济繁荣。在1999年，安哥拉政府花了9亿美元的石油收入用以购买武器。安哥拉政府的高级官员们从来没有关注到，本国国内3个孩子中就有一个会在5岁前夭折，而人均寿命只有42岁，这实在骇人听闻。没有市场经济失败的国家，只有政府不去巩固和发展市场经济必要制度的国家。最近一篇由联合国开发计划署发布的报告将世界贫穷的大部分原因归咎于失职的政府。该报告总结：如果没有尽职的政府管理，依靠缓慢的经济发展和诸多其他策略只是徒劳。

现实的情况是没有人喜欢裁判，但如果没有裁判，世界棒球大赛就不能进行。那么，使市场运行良好的规则是什么呢？首先，政府要界定和保护产权。你拥有的资产：你的房子、你的汽车、你的狗和你的高尔夫球俱乐部。在合理的范围内，你可以随意处置财产。你可以出售、租赁或抵押你的财产。更重要的是，你可以用你的财产进行投资，只要你相信可以获得投资的全部收益。想象一下，你花了整个夏天种庄稼，然后，你的邻居将他的收割机开过来，高兴地向你挥挥手，接着便开始将所有庄稼收归他所有。这听起来有些不可思议？如果你是一个音乐家，你不会对这个故事感到惊奇——允许个人下载音乐，但下载者无须为创作者或拥有此版权的唱片公司给予补偿，这正是纳普斯特（Napster）所做的事情。音乐界为此起诉了纳普斯特，最终音乐界赢了官司。

产权不仅包括房屋、汽车和你堆在屋里的东西，一些最重要的产权还包括创意、艺术品、医疗处方、发明，甚至外科手术程序。本书就是一个很好的例子。我写畅销书，我的代理人将它卖给出版商，出版商签订合同并出版发行此书。本书在私人书店出售，那里雇有私人保安，以防止潮涌般的人们在抢购签名书时秩序混乱。任何环节都只涉及私营部门。看上去，这些都是简单的市场交易，政府只会碍事。实际上，我可能诅咒政府对我的收入征税，对书的销售征税，甚至对在我写作时照看我女儿的保姆征税。

事实上，使整个交易成为可能是基于一件事情——《版权法》。对我们这些以写作为生的人来说，它是产权的重要形式。美国政府保证，在我投入时间完成手稿之后，没有企业可以在不给报酬的情况下偷走这部手稿并将其出版。并且，任何教授在课堂教学使用这本书的影印版前，都必须先给出版社缴纳版税。事实上，政府赋予了微软同样的权力，也给予了生产伟哥的制药公司相关的产权和专利权。专利是一个有趣的例子，它经常被错误地描述。制造伟哥的材料成本只有几美分，但是，由于辉瑞公司拥有伟哥20年的专利权，在此期间该公司具有市场垄断力，可以以每片7美元的价格销售伟哥。这个巨大的涨幅（在新的艾滋病药品和其他救命药品上很普遍）经常被描述成贪婪的公司——阿尔·戈尔在其总统竞选中诅咒它们为“大型毒品公司”——所制造的某种社会不公平。如果允许其他公司销售伟哥，或要求辉瑞公司以更便宜的价格出售这种药物，情况会怎么样呢？价格会跌至贴近生产成本的水平。实际上，当一项专利到期，可以合法生产其替代品时，原商品价格通常会下降80%~90%。

那么，我们为什么允许辉瑞公司榨取伟哥使用者呢？因为如果伟哥得不到专利保护，那么，辉瑞公司从一开始就不会为发明这种药物而进行必要的大量投资。发明这种药的真正成本是研究与开发——搜寻世界上热带雨林中具有特殊药性的树皮——而不是发现配方之后的制造成本。其他药物的情况亦如此，不管所医治的病有多么严重，甚至是威胁生命。将一种新药推向市场的平均成本有时高达6亿美元。每

种成功的药品需要投入高额的研发成本，但这些研究往往以失败告终。是否存在一种办法，为低收入的美国人以及世界上其他贫困者提供低价药物，同时又不打击企业发明新药的积极性？答案是肯定的。当一种新药发明之后，政府可以买断其专利——政府预先付给企业一笔钱，其金额等于企业20年专利期内所能赚取的总收入。这样，政府将拥有产权，并且能够向消费者索取它认为合理的任何价格。这是一个昂贵的解决措施，它还带来了其他一些问题。例如，政府应该购买哪种药物的专利？是否有必要为关节炎动用公共资金，以便为人们提供一种价格更低的新药？哮喘呢？尽管如此，这种计划至少应与经济现实相一致：只有当个人和企业能够确保所种植的东西有丰收之日时，他们才会进行投资。

最近，我对一个有关模糊产权如何阻止经济发展的事例感到困惑。我曾经为《经济学人》杂志写了一个关于美国印第安人的长篇故事。为了写这篇文章，我进行了实地调研。在经过一段时间的观察之后，我注意到，印第安人几乎没有私人房产。部落成员要么居住在由美国政府融资所建的房子里，要么住在由汽车拖动的活动房屋，这到底是为什么？一个主要的原因是，在印第安人居住区，要获得住房抵押贷款非常困难（如果可能的话）。由于土地公有，部落成员可能会分配到一块土地，他（她）有土地使用权但没有所有权，土地归部落所有。这意味着，即使贷款人拖欠债务，商业银行也不能取消其抵押品的赎回权。如果银行拒绝贷款人赎回抵押品，那么，贷款人会一走了之，只留下一个毫无意义的抵押品。而活动房屋则不同，如果不能还款，有朝一日，公司会将活动房屋拉走。但是活动房屋不像传统的住房，它们并不能促进当地的建筑业发展。活动房屋在数千里以外的工厂里组装成型，然后运往印第安人居住区。这个过程不会为建筑工人、泥水匠、粉刷工和电工提供工作——这些正是美国印第安人居住区最需要的。

美国政府以各种方式降低私营部门进行商业活动的成本：提供统一的法律法规（如《合同法》）、根除欺骗行为、建立良好的货币流

通体系。政府建设和维护基础设施，比如公路、桥梁、水闸和大坝，这些都节约了私营商业的成本。电子商务可能是一个现代奇迹，但是，请不要忽视这样一个事实：你在亚马逊网络书店订购了一本书，配送中心用大卡车通过州际公路将它派送给你。在20世纪五六十年代，新的公路（包括州际高速公路系统）曾是美国产生新资本主义的重要组成部分。那些基础设施的投资与交通密集型产业生产效率的大幅提高密切相关。

有效的法规和监管使市场更加可靠。由于美国证券交易委员会（SEC）的努力，一个人有理由相信，他可以购买在纳斯达克上市的公司股票，而不用担心会受到上市公司或者股票交易商的欺诈。总之，政府负责法律的实施。（在一些发展中国家，裙带关系、宗派关系以及其他以家族为中心的行为十分普遍，其原因之一就是法律实施的失败。由于缺乏具有约束力的《合同法》，商业只有在某种私人关系的基础上进行才能得到保证。）美国克利夫兰联邦储备银行主席杰里·乔丹最近常常思考一些被认为是理所当然的事情：我们完美的制度——无论是公共部门还是私营部门——使我们可能与完全陌生的人进行复杂的交易。他写道：

> 我们经常将数额巨大的钱交给银行，递给那些我们素未谋面的人，一想到这些，就令人吃惊。美国证券交易者将数百万美元寄给他未曾见面的人，甚至他没有去过这个人所居住的国家。然而，这种情况时时刻刻都在发生。我们相信基础设施在起作用，它可以让我们不用担心银行里收我们钱的工作人员会将这些钱据为己有。当我们用信用卡在互联网上购买其他州或国家的公司所生产的CD或网球拍时，我们相信我们能得到商品，而他们也相信会收到金钱。

莎士比亚曾建议我们抛弃所有的律师，但他是一位戏剧作家，而不是经济学家。现实的情况是，在我们受到不公正对待之前，我们都

会抱怨律师，而当我们受到不公正对待时，我们会雇用我们所能找到的最好的律师。政府以适度公平和有效的方式来实施法律法规。这完美吗？不。我并不是为美国司法系统唱赞歌，我们可以考虑一个来自印度的反例。阿布杜尔·瓦西德起诉了他的邻居，一个名叫穆罕默德·南何的牛奶商人。南何在瓦西德的房屋旁边修了一条排水沟，排水沟的水会流到瓦西德的前院。瓦西德对这条排水沟厌恶的其中一个原因是，他想在他的水泥屋旁边再加修3间房子。他担心，南何排出的水会使他的房子受潮，所以他向法院提出诉讼。这个案件最终于2000年6月在新德里附近的莫拉达巴德市开审。

这起民事纠纷的复杂之处在于：该案件是1961年发生而2000年才开始审理的，案件审理时瓦西德已经死了，南何也死了（他们的亲属继续打这场官司）。有人估算，如果印度没有新的案件发生，仍需要324年才能处理完现有的案件。这种审理时间延迟的情况不仅仅出现在民事案件中。一位75岁的男子因受到蓄意谋杀的指控而在狱中待了37年，于1999年年末才从加尔各答监狱被释放。他之所以被释放，是因为证人和检察官都死了（一个法官曾于1963年宣称他再也没有精神审查案件了，但是他的这个请愿不知道为什么没有成功）。请记住，以发展中国家的标准看，印度已经拥有一个相对较好的政府机构。在索马里，此类纠纷都不通过法院解决。

一直以来，政府都在实施《反垄断法》，禁止公司形成共谋而抹杀竞争所带来的益处。让三家航空公司在制定票价时秘密勾结，不会比只有一家航空公司草率垄断的情况更好。从本质上讲，所有这些都是资本主义列车赖以运行的轨道。《纽约时报》外事专栏作家托马斯·弗里德曼在一篇文章中指出了这一点：“你知道为了让俄罗斯寡头和垄断者破产，俄罗斯人平均每个星期愿意支付给乔尔·克莱因和珍妮特·雷诺多少钱？”弗里德曼指出，腐败之毒充斥着世界上许多国家，特别是发展中国家。他还指出美国政府的管理模式是：“我们的制度、法院、政府机构、军队、监管部门——美国证券交易委员会、美联储、美国国家宇航局、美国食品药物管理局、美国联邦调查局、

美国环保局、美国国税局、美国移民规划局、美国专利局和美国联邦紧急事务管理局。”

谁在出钱拦截恐怖分子的导弹？

政府还有另外一个关键的作用：它提供各种各样的“公共产品”，这些产品可以使我们的境况变好，而私营部门不愿意提供这类产品。假设我决定购买反导弹系统，以防我受到其他国家的导弹袭击（它与直播电视卫星接收器一样，只是要贵得多）。我问我的邻居艾蒂安是否愿意分担这套系统的费用，他说不愿意，因为他十分清楚，即使他不用付费，我的导弹防御系统也会保护他免受可能来自一些国家的导弹攻击。艾蒂安和其他邻居一样，有强大的动力成为我的导弹防御系统的“搭便车者”。同时，我也不想为我的导弹防御系统承担全部费用。最终，我们没有导弹防御系统，尽管它可能使我们的境况都变好。

公共产品有两个显著的特征。其一，为额外的使用者——无论是数千人，还是数百万人——提供该产品的成本是非常低的，甚至为零。考虑一下导弹防御系统，如果我出钱拦截萨达姆·侯赛因的导弹，那么居住在芝加哥市区并且离我家距离比较近的几百万人民可以免费受益。无线电、灯塔和大型公园的情况亦如此，一旦为某人建立，它就可以在不增加成本的条件下，为更多的人提供服务。其二，避免没有付费的人使用公共产品是非常困难的（如果可能的话）。你如何告诉船长他不能使用灯塔？你能在他的舰船驶过时叫他蒙住眼睛吗？（美国军舰Britannica请注意：你们不许偷看！）我曾经在普林斯顿大学碰到一位教授，他在做一个关于公共产品的演讲时，其独特的开场白：“谁是投资公共电台的傻瓜？”

搭便车者会降低企业的活力。作家斯蒂芬·金最近进行了一项试验，他在互联网上向读者展示他的新小说。他的计划是，每月更新小说内容，而读者要下载更新的内容就必须支付1美元。他警告说，如果自愿付款的读者少于75%，那么故事就会停止更新。“如果你付款，故事会延续，否则，故事会结束。”他在网站如此写道。对于研究这类问题的经济学家而言，其结果是可想而知的：故事结束。当《植物园》（*The Plant*）停止更新时，仅有46%的读者付费下载了停止更新前的最后一章。

公共产品由私营部门提供，这就是问题之所在。企业不能强迫消费者为这类产品付费，无论人们从中获得多大好处，也无论他们使用该产品的频率有多高（请记住灯塔的例子）。任何自愿付款系统对搭便车者都是苍白无力的。请考虑以下问题：

基础研究。我们已经讨论了利润对制药公司及同类公司所产生的巨大激励作用。并不是所有的科学发现都能直接转化为商业应用。探索宇宙、理解人类细胞分裂或寻找亚原子粒子，可能与发射商业卫星、研发治疗肿瘤的药品或发现新的清洁能源相距甚远。同样重要的是，这类研究必须与其他科学家免费分享才能将使用价值最大化。换句话说，通过创造有朝一日可能显著改善人类生存条件的知识，你不会变富——甚至在大多数情况下，你可能连成本都捞不回。美国许多基础研究要么直接由政府去做，如美国国家宇航局和国家健康研究所，要么在研究性大学（这些大学是非营利科研机构，并有联邦基金的支持）里进行。

法律执行。我们并不缺私营保安公司——在大学里，我们曾经称他们为“雇来的警察”，因为他们积极地搜寻那些20岁的酗酒者。但是，他们愿意做或者能够做的事情是有限的。当你的财产受到某种侵犯时，他们愿意提供保护。但他们不会主动找出有朝一日可能侵入你家的罪犯。他们也不会追踪墨西哥毒枭，阻止罪犯进入美国，或处理其他罪犯，使其最终不会伤害你。从长期来看，所有这些事情都会使你和你的财产更加安全，但它们存在

固有的搭便车问题。如果我为这类安全保障付费，该国的其他人可以免费获得好处。在世界任何地方，大多数法律的执行都是由政府承担的。

公园和空地。芝加哥的湖滨地区是该市最大的资产。沿着密歇根湖畔有大约30英里长的公园和沙滩。这些都属于该市所有，禁止私人开发。如果这是这些土地的最佳使用方式——这一点我深信不疑——那么，为什么不让私人土地所有者也提供公园和沙滩呢？毕竟，私有资产的所有者会充分利用他的资产。如果我拥有30英里湖滨地带，我为什么不能对骑车者、冲浪者和野炊者收很高的费用，以获得丰厚的投资回报呢？有两个原因：第一，在这么大的地方巡逻并对进入者收费需要大量的后勤工作；第二，更重要的是，许多人欣赏开阔的湖滨地带，但并不使用它。他们可以从高楼的窗户向外欣赏这些美景，或者他们可以在湖滨大道上开车观赏。私人开发商不会收集这些人的任何意见，从而会低估这些空地的价值。美国自然资源的使用情况确实如此。你可能从未去过阿拉斯加的威廉王子湾，甚至你永远不会去那里。但是当埃克森·瓦尔迪兹油轮在该地区寻找和开发资源时，你肯定会有所担心。通过保护这种资源，政府能使我们的境况变得更好。

来应聘的3个人，谁应该得到这份工作呢？

政府对财富实行再分配。我们对某些人征税，并为其他人提供福利。与大多数人的看法不同，政府提供的大部分福利并不是给穷人的；它们为中产阶级提供社会保障和医疗保险。然而，政府有合法的权力去扮演“罗宾汉”，世界上其他政府做得十分积极，如欧洲国家。经济学家要对此说些什么呢？不幸的是，经济学家对此的评论没

有多少。与收入分配相关的最重要的问题需要哲学和意识形态方面的答案，而不是经济学方面的。考虑一下这个问题：以下哪种情况更好呢？一种情况是每个美国人每年都挣2.5万美元，可以满足日常生活之需；另一种情况是，一些美国人非常富有，另一些人则极端贫困，而美国人的年平均收入是大约3万美元。后者描述了一个更大的饼，而前者则是一个分配公平的饼。

要回答与收入分配相关的哲学问题，经济学不能为其提供分析工具。例如，经济学家不能证明，强制性地从比尔·盖茨身上拿走一美元给挨饿的儿童会提高整体社会福利。大多数人从直观上判断也是如此，但从理论上讲，从比尔·盖茨身上拿走一美元使他损失的效用，有可能比挨饿的小孩获得一美元的效用大。这是更一般化问题的极端例子：我们用效用来度量个人或整个国家的福利，而效用只是一个理论上的概念，不是一个可以量化的测度工具。例如，我们不能说，加拿大的A税收计划能为国家产生120个单位效用，B税收计划则只能产生111个单位效用。

再看一个由1998年诺贝尔经济学奖得主阿玛蒂亚·森提出的问题。有3个人到你那里找工作，但你只能提供一个工作职位，并且工作不能在3个人中进行分配。同时，这3个人都能胜任该工作。你的目标之一是雇用最需要工作的人，使世界变得更美好。

第一个人是3个人中最穷的。如果提高人类福利是你的主要目的，毫无疑问，他将得到这份工作。但也可能会出现另外一种情况。第二个人不是最穷的，但是最不快乐的，因为他最近才变穷，同时他不习惯没有工作的生活，给他提供工作将给他带来最大的快乐。第三个人既不是最穷的，也不是最不快乐的，但是他有慢性疾病，这种病会影响他的一生，如果有这份收入的话，他就可以治好它。那么，给他工作会对他的生活质量有最深远的影响。

谁应该得到这份工作呢？对于这个难题，诺贝尔奖得主阿玛蒂亚有许多有趣的事情要讲，这正是我们所期待的。但事实上，这个问题

没有正确的答案。在现代经济中，与财富分配相关的问题都没有正确答案——这与政治家告诉你的情况相反。通过增加税收可以为穷人提供更好的社会治安环境，但会减缓经济增长，这是否使国家情况变得更好呢？这是一个观念问题，不是经济学问题（注意，每届政府都可以找到非常优秀的经济学家为其意识形态立场提供支持）。自由主义者（以美国人的观念看）常常忽略这样的事实：即使是不平等的分配，一个不断增大的饼总会使每一小块饼变大。发展中国家需要经济增长（国际贸易为此作出了巨大贡献），以使穷人生活得更好。历史告诉我们一个事实：表面上为穷人服务的政府政策可能会有意想不到的后果——政策效果更差，甚至起副作用。

同时，保守主义者常常轻易地认定，人们应该为任何促使经济更快增长的政策涌向街头高声欢呼，但他们忽视了这样一个事实——人们有充分的合理理由支持其他一些可能会使整个饼变小的政策，例如环境保护和收入再分配政策。实际上，最近的证据表明，我们对福利的看法至少是由我们的相对财富和绝对财富水平所决定的。换句话说，我们不仅从拥有一个大电视中获得效用，也从拥有一个与邻居一样大甚至更大的电视中获得效用。

尽职的政府是重要的。经济越完美，我们越需要完美的政府机构。互联网就是一个很好的例子。私营部门可能是网络经济的发动机，但是，根除欺诈、使在线交易有法律保障、界定产权（如域名）、解决纠纷以及处理我们从未曾想过的事情的却是政府。

“纳税人比政府更懂得如何花他自己的钱”，这个愚蠢的观点在“9·11”事件和随后发生的炭疽热中暴露了它的缺陷，这真是一个可悲的讽刺。单个纳税人不能组织知识分子，不能在阿富汗的深山中追击逃犯，不能研究生化恐怖活动，不能保护飞机和机场。如果政府从我们口袋中拿钱，那么，他们就应该为我们带来不用付费的效用。确实，世界上还有许多我们自己买不到但可以使我们活得更好的东西。我不能制造导弹防御系统、保护濒临灭绝的物种、阻止全球变暖、安

装路灯、监管纽约股票交易所，以及与一些国家谈判降低贸易壁垒。然而，政府可以让我们一起去做这些事情。





Naked Economics
Undressing the Dismal Science

第4章 政府和经济：军队有幸以500美元获得那把螺丝刀

到底是谁的错？

至此，你可能准备在下一次晚会上赞美政府官员的美德了。千万不要那么快。如果政府有那么好的话，世界上集权程度最高的国家——朝鲜和古巴——将会是经济强国，但它们都不是。政府擅长做一些事情，但极不擅长做另一些事情。政府能够处理重大的外部效应问题，也能将经济管制到崩溃的边缘。政府能够提供必要的公共产品，也能够在无效率的项目和名不副实的工程上浪费大量财政资金。政府能够将钱从富有者身上转移到贫困者身上，也能将钱从普通人身上转移到与政治密切联系的人身上。总之，政府可以为活跃市场经济创造基础条件，也可以抑制高效率的生产行为。当然，政府行为的明智之处在于道出其差异。

有一个古老的笑话，也是罗纳德·里根最喜欢的笑话之一。大概意思是说，一位妇女想买达拉牌汽车——一款由前苏联生产的廉价汽车。经纪人告诉她，这款汽车的质量不好，并且现在缺货。然而，那位妇女仍然坚持要买。于是，经纪人拿出了一本厚厚的，布满灰尘的记事本，将那位妇女的名字列入了一长串名单后，随后对妇女说："请于两年后的今天（3月17号）来这里吧。"

那位妇女翻了翻日历，问："上午还是下午？"

"这有什么不同？"经纪人很不耐烦地回答说，"就是两年后的今天！"

"但是那天水管工人要来我家呀！"那位妇女说。

如果我们能从这个笑话中得到什么教训的话，那就是垄断会抑制消费者新的需求。政府就是一个巨大的垄断者。为什么车辆管理局的工作人员办事迟缓并且态度傲慢呢？因为他可以这样做。如果法律强制规定顾客只能在你那里买东西，那么你的生意会如何？我肯定会想

晚点上班，或者只在温暖的季节上班，因为那时孩子们都待在家里玩耍。

政府经营常常被描述成效率低下。事实上，倘若有一定的激励，它们也会如我们所想象那样运转良好。想想车辆管理局，它拥有给人们发放驾驶证的垄断权。如果该部门的工作态度变得更友善、上班时间更长、让顾客感到更舒心、为减少顾客排队时间增加办公人数、保持办公室清洁，或者当有顾客时就停止打私人电话，那么结果会怎样呢？所有这些行为都不会增加一个顾客。每个需要办理驾驶证的人都必须去车辆管理局，无论这个经历有多么不愉快。当然，这是有限度的。如果服务差到一定程度，人们则会采取行动反对执政者。当然这是一个间接的、麻烦的过程。比较一下你在私营部门的选择，如果一只老鼠在你最喜欢的中餐馆的餐厅跑过，你可能不会在那里订餐了。最终，这家餐馆必须去消灭老鼠，否则就会破产。然而，如果你不去车辆管理局办理驾驶证，你可能会面临牢狱之灾。

仅仅几周前，我就经历过这样的事情。我正等着富达基金——一家共同基金公司——寄张支票给我（我需要将钱还给我母亲，她可是一个严厉的债主）。日子一天一天过去了，支票还没有寄来。同时，我母亲“讨债”却越来越频繁。肯定是富达基金和美国邮政局中的某一方出了差错，我感到越来越气愤。最后，我打电话给富达基金，要求它出示已经寄出支票的证据。我打算将我所有的资产转到帕特南的先锋基金，或其他共同基金公司（至少这可以作为威胁）。我同一个态度非常友善的客户服务人员谈这件事。她解释说，两周前公司已经寄出了这张支票，但是她还是为我的不便感到抱歉。她注销了那张支票，重新给我寄了第二张。虽然这个问题显然并不是由富达基金引起的，但这位客户服务人员仍然对此再次向我表示深深的歉意。

犯错误的是邮局，所以我更加愤怒，然后……我没做什么。我能做什么呢？当地邮政所长并不接受任何电话投诉。我不想浪费时间写信（它可能根本送不到目的地），抱怨我们的送信人也于事无补，他

从来不会为他的服务质量担忧。大概每月一次，他从邮局车上下来，从东向西挨家挨户递送信件。由于我西边的邻居要在他的加拿大别墅中避暑，于是，我不得不忍受小手鼓的噪音，这就是问题所在。在这个咒骂中有意掩盖着一个关键之处，即美国邮政局垄断了最高级别的邮件投递，这是明摆着的事情。

我们可以从中学到两个更普遍的情况。第一，如果没有充分的理由相信私营部门不能提供那些产品和服务，政府不应成为唯一的提供者。政府涉及的领域十分广泛，从公共医疗到国防建设。尽管刚才严厉地指责了车辆管理局，但我必须承认，颁发驾驶证的职能应该保留在政府手里。让私营部门颁发驾驶证不仅会带来价格和服务质量的竞争，它们可能还有强大的动力为吸引顾客而发证给那些没有资格获得驾驶证的人。

然而，仍然有许多不应由政府去做的事情，投递邮件便是其中之一。20世纪以前，政府可能有从事邮政业务的正当理由。美国邮政局通过一定的补贴以确保不发达地区的邮政服务，从而间接帮助了这些地区（偏远地区的邮件投递成本比大都市更昂贵，而邮票的收费却是一样的）。但科学技术是另外一回事。1820年，一个私营部门要建立覆盖全国的邮政系统必须进行巨大的投资，这几乎是不可能的（私人垄断不会比政府垄断更好，甚至会更差）。时代已经改变。联邦快递公司（FedEx）和美国联合邮包服务公司（UPS）已经证明，私营部门完全能够在世界范围内建立投递邮件的基础设施。

普通邮政服务是否会产生巨大的经济成本呢？可能不会。但是想象一下，美国邮政局控制着其他经济部门。在世界上其他国家，政府经营钢铁厂、煤矿、银行、旅馆和航空公司，竞争所能带给这些行业的所有好处都消失了，并且公民的境况变差了（想一想：美国现在最大的政府垄断之一是公共教育）。

另一个更微妙之处在于，即使政府在经济中扮演着重要的角色，例如修路和建桥，但并不意味着政府要亲自做这些工作。政府官员不

一定要做水泥匠的工作。政府可以对一条新的高速公路进行规划和融资，然后通过私人承包商竞标去完成工程。如果竞标过程是完全竞争的（注意，在许多事例中都有“如果”二字），那么该项目就会由成本最低、工作做得最出色的企业去承担。总之，公共产品可以通过利用市场所有好处的方式去提供。

甚至美国中央情报局（CIA）也将这一点熟记于心。中央情报局需要成为技术的先锋，然而，它却不能像私营部门那样为创新提供激励措施。在中央情报局取得突破性发现的人不会在6个月后身价百倍，而在硅谷却有可能发生。所以，中央情报局决定使用私营部门作为它的终端部门。1999年，中央情报局用美国国会的拨款创办了它的风险资本企业，名叫In-Q-It（这里的Q代表为詹姆斯·邦德开发小器械的技师）。In-Q-It公司的一位管理者解释道，风险投资的目的是“使信息技术比传统的政府程序更快地将信息传送到中央情报局。”像其他风险投资企业一样，In-QIt公司将对那些承诺提供新技术的小公司进行投资。如果这些技术被证明有商业价值，那么In-Q-It公司与其投资企业将赚钱——可能是一大笔钱。同时，中央情报局保留任何可运用于情报收集的新技术使用权。一个由In-Q-It公司资助的硅谷企业家可能开发出更好的在线获取数据的方式——电子商务公司急于抢购的东西。同时，中央情报局也有了更好的方式将遍布世界的秘密间谍所收集的情报安全地传送到华盛顿。

“帮助之手”还是“索取之手”？

在私营部门，市场会告诉我们如何分配资源。不久前，我坐在芝加哥白袜体育场的田径场中心，看到一个小摊主穿过人群，他身上穿着玛格丽特酒机的广告衣服。小摊主正在现场制作冰冻的玛格丽特

酒，他将几种饮料混合在一个降落伞状的容器中，然后通过导管将它们倒入一个备用的塑料杯中。这项突破性的技术给社会带来了效益，垒球爱好者可以不用离开座位就能享用到玛格丽特美酒，而不仅仅是啤酒。我常常想，美国的一些顶级工程师——一种稀有资源——用他们的时间和精力去发明玛格丽特酒机，这意味着他们没有将他们的时间用于研究更便宜、更清洁的能源，或者如何改善非洲儿童营养不良的状况。这个世界需要玛格丽特酒吗？不需要。发明这种制酒机的工程师的头脑是否应该用于发明对社会更有用的东西呢？当然应该。但重要的一点是——那是我的观点，而我没有统治这个世界。

当政府控制某些经济要素时，稀有资源就由独裁者、政府官员进行配置，而不是通过市场配置。在前苏联，大量的钢铁厂生产出一吨又一吨的钢铁，而普通公民却不能买到肥皂或质量不错的香烟。现在来看，对前苏联成为第一个发射火箭的国家（很明显，它没有发明玛格丽特酒），人们不应该感到惊奇。政府能够强制性地将资源用于航天计划。尽管如果不这样做的话，前苏联人民有可能得到新鲜的蔬菜和柔软的短袜，这样的资源配置决策是悲壮的。例如，前苏联中央决策者没有将控制生育作为一项优先考虑的经济问题。前苏联政府本应为所有人提供避孕药物和避孕工具，任何一个能制造洲际弹道导弹的国家都有能力去制造避孕药，至少是避孕套。但是，避孕药物和避孕工具不是中央决策者愿意花费国家资源的地方，于是，堕胎成了计划生育的唯一方式。

即使在民主国家，政治过程也会将资源用于一些非常奇怪的地方。我最近采访了一位技术专家，讨论了关于20世纪90年代早期政府建立高能粒子加速器的计划（基础研究的一个例子）。这个加速器会为承担此项目的地方带来工作机会和美国联邦政府的资金。首选的两个实验基地是伊利诺伊州北部和得克萨斯。与我聊天的那位专家说伊利诺伊更有吸引力，因为那里已经有一个粒子加速器和一个大型的国家试验室，那里有许多科研设施，可以避免重复建设。尽管这样，该项目最终还是被选在得克萨斯开展。“为什么？”我问，这个家伙看

着我，好像我是白痴似的，“因为乔治·布什是美国总统。”他回答，似乎没有更多明显的理由在得克萨斯建立一个巨大的粒子加速器。最终，美国政府在这个项目上花费了大约10亿美元，最后又废除了它。

私营部门把资源配置到能够获得最高回报的地方。相比之下，政府将资源配置到政治程序所规定的地方（考虑一下《华尔街杂志》的一篇头版文章：《布什所支持的产业如今正在寻求投资回报》）。有时，这是一个必要但不完美的过程。军事基地的建立或关闭，在一定程度上反映了参议院军事委员会的构成，其意义有时甚至高于国家对军队的需要。私人军队不是一个可行的选择，所以国家拥有军队是我们能够想到的最好的方式。但政治离经济越远越好。铁腕政客不应该判定谁可以获得银行信贷，谁不能获得。然而，这样的事情却发生在某些专制国家和某些民主国家，在那里，政客实行了“裙带资本主义”。有潜在高利润的项目并没有获得融资，相反，由政府领导人亲属发起的、具有一定风险的项目却被给予了大量的政府资金。消费者在两个方面受到损失。首先，当那些本不应该优先获得资金的项目破产时（或当整个银行体系因为充满坏账和政治性贷款而需要救助时），他们的税款被浪费了；第二，经济没有以它潜在的速度或效率发展，因为信贷资金（一种有限的资源）没有用到有价值的项目上——汽车厂没有建立，学生没有获得贷款，企业没有获准融资。结果，资源被浪费了，经济运行也没有达到潜在水平。

政府不需要经营钢铁厂，也不需要通过分配贷款来干预经济。一种更微妙和普遍的政府干预是管制。市场之所以起作用，是因为资源流向了那些被认为最有价值的地方，而政府管制会干预这一过程。在经济教科书所描绘的世界里，企业家走到马路那边去赚取更高的利润。在现实世界里，政府官员如果不封住通道，也会站在路边收通行费。想挣钱的公司要通过此路，就不得不买下通行证，或在过路时让交通部检查汽车尾气，或向移民规划局证明过公路的工人是美国公

民。有些管制可能使我们的境况更好。如果“企业家”正在运送7公斤可卡因，最好让政府去封死这条路。但是，任何管制都会有成本。

米尔顿·弗里德曼是一个能带给人快乐的作家和雄辩的发言人（也是一个思想家，比当前那些钻到文献中以期望继承其衣钵的人更加敏锐）。他在《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*）一书中提出，应该减少政府干预。他讲述了一个经济学家和一个美国律师协会的代表在某个大型律师会议上的交谈内容。经济学家在众人面前指出，应该减少进入法律界的限制，允许更多律师服务——包括那些平庸的律师——这样可以降低法律服务的成本。毕竟，一些法律程序，例如基本遗嘱和不动产结算，并不需要高水平的法学学者来服务。他通过类比证明，这和政府要求所有的汽车都是凯迪拉克一样荒唐。这时，听众中的一位律师站起来说：“国家只付得起凯迪拉克律师的费用，付不起别的！”

事实上，经济学试图教会我们权衡思路，然而，只需要“凯迪拉克律师”这种观点完全丧失了权衡思想。在只有凯迪拉克汽车的世界里，大多数人根本付不起交通费用。有时，允许人们开道奇霓虹汽车并没有什么错。

来看一个国外的例子，它说明了管制对经济的惊人影响。最近，印度德里市民闹事。德里是世界上污染最严重的城市之一。印度最高法院通过了一项关于工业污染的决议之后，成千上万的德里居民走上街头，采用暴力抗议。《纽约时报》报道说：“暴民点燃汽车，扔石块，封锁主要交通要道。”这里有一个难以理解之处：抗议者正在支持污染者。最高法院指责德里市没有关闭大约9万家造成污染的小工厂。这些工厂大约雇用了100万工人，如果没有这些小厂，这些工人就会失业。关于这个事件的标题很好地概括了这种权衡思想：“德里的一个关键选择：工作机会vs.更安全的环境。”

滴滴涕（DDT）——一种人类释放在环境中的化学污染物——的情况又如何呢？滴滴涕是一种“不可降解的有机污染物”，它在食物链

中逐渐积累，而且沿着食物链产生破坏作用。这种有害的杀虫剂是否应该在地球上禁用呢？《经济学人》已经给出了肯定的答案，它不应该被禁用。许多发展中国家深受疟疾之害，每年大约有3亿人受到这种疾病的困扰，并且有100多万人死于该病（当然，疟疾并不是发达国家特别关心的疾病，因为50年前，它在北美和欧洲已经被根除了）。哈佛经济学家杰弗里·萨克斯估计，如果疟疾在1965年被根除的话，撒哈拉以南非洲地区大概比现在富裕1/3。再回到滴滴涕问题上，要控制传播疟疾的蚊子，滴滴涕是成本最低并且效果最好的方式。而相对最好的替代物不但效果没这么好，而且成本要高出3倍。滴滴涕为健康带来的益处是否超过了其环境成本呢？可能吧。至少，我们应该拒绝太过于简单的观点，即任何破坏环境的化学物品都应该被禁止使用。

此外，并非所有的管制都是平等的。与之相关的议题不一定是讨论政府是否应该干预经济。更重要的议题在于，随后的管制应该如何构建。芝加哥大学经济学家、诺贝尔经济学奖得主加里·贝克尔在美国科德角半岛度假，他特别喜欢吃那里的条纹石鮨。由于这种鱼的储量正在下降，政府会限制对这种鲈鱼每个季节的商业捕获总量。贝克尔对此没有异议，他希望10年后还能吃到这种条纹石鮨。

相反，贝克尔在《商业周刊》的定期专栏中提出了这样的问题：政府如何限制捕捞总量。当时，政府对每季可捕获的条纹石鮨的数量施加了配额。贝克尔写道："很不幸，这是一个非常糟糕的控制方式，因为它鼓励每条渔船在每个季节的早期就尽可能多地捕获条纹石鮨，直到所有渔船的捕获总量达到规定标准。"每个人都受到损失：渔民在每个季节的初期出售这种鲈鱼，此时这种鲈鱼供过于求，所以他们要价较低，然而，在捕鱼量达到总配额之后（常常是季节之初），消费者根本就买不到这种鱼。几年以后，马塞诸塞州改变了规定，将这种鲈鱼的配额在渔民之间分配，捕捞总量仍然受到限制，但每个渔民可以在捕捞季节的任何时候实现其配额。

像经济学家一样思考问题，关键是认识到与市场固然相伴的权衡。管制会扰乱资本与劳动力的转移，提高商品和服务的价格，抑制创新并束缚经济发展（例如，让蚊子活活逃掉），那正是善意所激发的管制。最糟糕的是，管制可以成为自利的工具。许多企业利用政治体制为自己牟利。毕竟，如果你不能打败竞争对手，为什么不利用政府为你阻止它们呢？芝加哥大学的经济学家乔治·斯蒂格勒在1982年获得了诺贝尔奖，这是因为他发现企业和专业团体常常将管制作为提高自身利益的途径。他还提供了有力的证据证明其观点。

考虑一下最近发生在伊利诺伊州的管制运动。州议会被迫要求规定更严格的修甲美容师从业资格。这项提议是由受到修脚医师严重伤害的人所发起的吗（你还可以想象他们正跛着脚走上台阶的样子）？不是。这项提议是伊利诺伊美容协会的行为，该协会代表着现存的美容美体沙龙的利益，它要保护这些沙龙免受激烈的同业竞争。美甲沙龙的数量在20世纪90年代以平均每年23%的速度递增，同时由美甲沙龙提供的美甲服务费还不到6美元，而综合性美容院的要价是25美元。更严格的从业资格（现存的服务提供者不会受此影响）提高了开办美容院的成本，因此可以减缓这种激烈的竞争。

米尔顿·弗里德曼曾指出，在20世纪30年代发生过同样的事情，并且范围更广。1933年，希特勒执政德国以后，大量专业人员从德国和奥地利逃往美国，这使得美国的专业人员不得不设立一些市场壁垒，例如“良好公民”的身份要求以及与服务质量没有多大联系的语言考试等。弗里德曼指出，在1933年以后的5年里，美国注册营业的外国医生数量与1933年一样多——就好像执照不是用来排除不称职的医生，而是用来限制进入该领域的外国医生数量的。

按照全球的标准，美国经济受管制程度相对较轻（尽管商会还在努力地证明此观点）。事实上，一个可悲的讽刺是，在发展中国家里，政府在诸如产权界定和法律实施等最基本的领域失职，而在其他领域实施了严重的管制。从理论上讲，这种管制能保护消费者免受欺

骗，改善公共医疗，或者保护环境。然而，经济学家曾经说过：对社会而言，这种管制似乎不像是一只“帮助之手”；对腐败的政府而言，这种管制更像是一只“索取之手”。因为随着政府所发放的允许权和资格证的数量增多，腐败的政府官员索取贿赂的机会也随之上升。

通过考察75个不同国家办理营业执照所需的程序、成本和时间，经济学家研究了“帮助之手”和“索取之手”的问题。他们发现，各国的情况相差甚远。在加拿大注册和核发营业执照仅要两个程序，在玻利维亚则需要20个程序。新设一家公司所需要的法定时间在加拿大是两天，在莫桑比克则大约为6个月。政府办理这些事务的成本在新西兰占人均GDP的0.4%，在玻利维亚则占人均GDP的260%。该研究发现，像越南、莫桑比克、埃及和玻利维亚这样的穷国，一个企业家仅仅为了获得营业执照，就不得不放弃一两倍的年薪收入（不包括贿赂成本和时间的机会成本）。

像莫桑比克这样的国家，消费者是否比加拿大和新西兰的消费者更加安全和健康呢？没有。作者发现，以国际质量标准来看，管制越多的国家，消费者越不安全和不健康。这些官僚作风严重的政府好像并没有降低污染，提高国民健康水平。同时，过多的管制将企业家推向“地下经济”，因为那里根本没有管制。腐败最严重的国家，开业也最难。这表明，过多的管制是政府执行人员的潜在收入来源。

“金发姑娘”的困惑

让我们改变一下愤世嫉俗的语气，回到政府是否有能力做许多好事的问题上。尽管当政府在做本应该做的事情时，政府开支必须通过征税来融资，而税收对经济而言是一项成本。这种“财政拖累”㊟

（伯顿·马尔基尔这样称呼它）源于两件事。首先，税收来自于人们的腰包，这必然降低人们的购买力，从而降低效用。政府花费数十亿美元购买喷气式战斗机，虽然这能够给人们创造更多的工作岗位，但这却是用人们的钱为政府买单，这意味着人们买的电视机更少了，给慈善事业的捐款更少了，休假也更少了。从这个角度说，政府不一定创造了工作岗位，它可能仅仅是转移工作岗位，或者反而减少了总的工作机会。税收的影响不如新的国防工厂提供的工作岗位使人觉得受益，在那里，愉快的工人生产出闪闪发光的飞机。（在本书后面有关宏观经济学的讨论中，我们将分析凯恩斯理论的假定，即在经济萧条时，政府通过刺激经济可以促进经济增长。）

其二，更微妙的是，税收会改变个人行为，这些改变会使经济恶化，也不会增加政府的财政收入。考虑一下所得税，将国税和地税算在一起，每赚1美元所缴纳的税金竟高达50美分。当边际税率达到50%时，对于那些每赚1美元都要拿回家的人而言，他们有可能决定不上班。在这种情况下，各方都受到损失。那些想工作的人放弃了他的工作（或者一开始就没有工作），而政府也没有提高财政收入。

正如我们在第2章中指出的，这种税收的无效性被经济学家称为“无谓的损失”。它使你的境况变糟，也没有使别人的境况变得更好。想象一个小偷闯入你家里，盗窃你的私人财产，匆忙之中，他带走了一大沓现金和一本珍贵的家庭相册。被盗的现金并不是无谓的损失，因为小偷从你那里偷走的每一美元都使他的境况变好（很荒唐，在我们这些超道德的经济学家眼里，那只是财富的转移）。而被偷的相册纯粹是无谓的损失，它对小偷没有任何意义。当小偷知道他拿的是什么的时候，他会将相册扔到垃圾堆里。然而，相册对你而言却是一个巨大的损失。任何抑制绩效行为的税种都将产生一些无谓的损失。

税收也抑制投资。当预期收入是1亿美元时，企业家可能会考虑进行一项风险投资，但是，当预期收入在扣税之后只剩6 000万美元时，

他可能不会投资。一个人可能为使他的收入增加10%而选择读研。但是，这项投资很费时费财，如果税后收入——在减去各项税收之后，他在工资单上实际看到的收入——只上升5%的话，这是不值得去做的。（我弟弟拿第一份工资那天，他回家打开信封后大叫：“联邦社会保险捐款法这个可恶的家伙到底是谁？”）或者，如果一个家庭，他们有1 000美元闲置资金，到底应该决定买一台大电视机，还是将其存到一家基金公司。这两种选择在长期内对经济有截然不同的影响。选择投资的话，可以将资金提供给需要扩建厂房、进行研究和培训员工的企业。从宏观角度讲，这些投资的作用相当于大学教育。在长期内，它使我们的生产效率更高，从而变得更加富有。而买电视机是当前消费，它使我们今天感到快乐，却不会使我们的明天变得更富有。

当然，将钱花在购买电视机上，不会让电视机厂的工人下岗。但是，同样的钱进行投资，它将创造其他的工作岗位，譬如说试验室的科学家和建筑工地的工人，而这些都会使我们在长期内更加富有。考虑一下大学的例子。将学生送到大学，为教授创造了就业岗位。用同样的钱为高中毕业生买高级跑车，会为汽车工人创造就业机会。这两种选择的关键区别是，大学教育使年轻人在他的余生有更高的生产效率，而跑车则不会有这样的效果。如此说来，大学学费是投资，而购买跑车则是消费（但为工作购车可以视为一项投资）。

现在回到那个有1 000美元闲钱的家庭。他们会选择用这些钱干什么呢？他们的选择取决于投资（而不是消费）能给这个家庭带来的预期税后收益。税收越高，例如资本所得税，投资回报越低——这样，电视就变得越有吸引力。

税收会抑制工作和投资。许多经济学家认为减税和放松管制会解放经济生产力，这是对的。最热心的供给学派支持者还认为：减税实际上会增加政府财政收入，因为尽管税率下降，不过我们会更加努力地工作，赚取更高的收入，最终缴纳更多的税。这就是拉弗曲线背后的思想，它为美国“里根时代”的大减税提供了理论支持。1974年，

经济学家阿瑟·拉弗创建了这样的理论：高税收抑制了如此多的工作和投资，以致减税会使政府获得更多收入而不是更少的收入。（他第一次将这样的思想以图的形式画在了餐巾纸上，当时他和一大群记者以及政客们在一家餐厅吃饭。生活的巧妙之处在于，拉弗所画的餐巾纸正是当时美国福特总统的白宫助理切尼使用的。）在一定的税收水平上，这种关系肯定是正确的。例如，如果个人所得税率为95%时，人们只会做维持生存所需的工作。倘若将税收减到50%，肯定会提高政府财政收入。

那么，这种关系在美国是否适用呢？税率到底要降低多少呢？里根的减税方案为此提供了一个答案：不适用。大幅减税并没有增加政府财政收入，反而导致了持续15年的大额预算赤字。拉弗先生的推测似乎只适用于那些最富裕的美国人。在税率减少后，他们最终为美国国库缴纳了更多的钱。当然，这可能是巧合。正如我们在第6章将看到的，随着经济对脑力劳动者的需求比对体力劳动者的需求上升得更快，在过去几十年中，高级技术工人的工资急剧上涨。这样，最富有的美国人可能缴纳了更多的税，这是因为他们的收入大幅提高，而不是因为他们由于低税率而更加努力地工作。

相对于世界上其他国家而言，美国的税率是比较低的，供给经济学派在美国不适用：我们不能减税，而且我们需要更多的钱用于政府项目。然而，部分倡议者的观点极有道理。低税收会促进投资，这样可以提高经济长期增长率。当一项政府决策只对富人有利时，它不容易通过。对那些只得到最小块饼的人来说，最重要的是一个不断增大的饼。当一国经济增长缓慢或衰退之时，遭到解雇的是钢铁工人和服务生，而不是脑外科医生和大学教授。美国密歇根大学经济学教授、克林顿政府经济咨询委员会成员丽贝卡·布兰克回顾了20世纪90年代的经济繁荣，然后写道：

> 从20世纪90年代开始的反贫困战斗中，我认为我们首先学到的最重要的经验是应该保持持续的经济增长。如果政策有助于维

持高就业的经济增长、低失业率和增加工人工资，那么，这些政策或许与将钱花在为穷人服务的项目上一样重要，有时甚至更加重要。如果没有工作机会或工资下降，那么无论是从金钱还是从政治资本角度上说，仅仅利用政府项目让人们脱贫，其成本要昂贵得多。

所以在这两章，我一直都在讲这个显而易见的“金发姑娘”注问题：在美国经济中，政府所起的作用是太大，太小，还是正好合适？我最后能够提供一个简单明了的答案：这取决于你在问谁。有许多聪明并富有思想的经济学家喜欢更大、更积极的政府，另外一些则喜欢更小的政府，还有一些介于二者之间。

有些情况下，专家对实际问题有不同的看法，正如著名的外科医生可能对动脉阻塞手术的合理方案有不同看法一样。例如，对于提高最低工资的效用一直存在争议。从理论上讲，这肯定存在一个折中方案：一个更高的最低工资对那些工资上涨的工人有益，同时，它也损害了那些失去工作（或者一开始就没有工作）的低工资工人，因为工资上涨将导致企业减少雇用工人的数量。当最低工资上升时，有多少工人会失业？经济学家对这个问题的看法一直存在争议。无论提高最低工资对低收入工人是好是坏，只要作出明确的政策决定，这就是关键信息。因为随着时间的推移，实证研究可以帮助回答这个问题（正如一个政策分析家曾经对我说的，虽然很容易利用统计数据撒谎，但是没有统计数据，更容易撒谎）。

更常见的情况是，经济学仅仅能给出一个分析问题的框架，因为这还需要基于道德、哲学和政治的判断——有点像医生给病人提供选择方案。在治疗癌症晚期时，医生会给出相关的化疗方案。治疗方案的最终决定权在于病人，病人会结合自己对生活质量和长寿的看法、承受痛苦的能力以及家庭条件等——所有这些合情合理的考虑都与医学或科学无关。然而，作出决定仍然需要出色的医学建议。

遵循这种思路，在思考政府在经济中的作用这个问题时，我们能提供一个分析框架。

政府有能力提高经济的生产效率，最终使我们的生活变得更美好。政府通过创造和维护法律体系使市场发挥作用；政府通过提供我们自己没有能力购买的公共产品来提高我们的效用；政府通过矫正外部效应（特别在环境领域里）来改善资本主义的不足。因此，政府越小越好的观念显然是错误的。

也就是说，理性的人们对以上所有事情都持有相同的看法，但是在美国政府规模应该更大还是更小的问题上存在争议。从理论上相信政府有能力合理使用资源以改善我们的境况是一回事，但相信容易犯错的美国国会成员会选择这种花费方式则是另外一回事。位于北达科他州的斯特拉斯堡的德俄博物馆是真正的公共产品吗？美国国会于1990年给该博物馆拨了50万美元的资金（当1991年发生公众抗议时，政府又收回了那笔拨款）。花1亿美元去寻找外星人合适吗？既然我们任何个人去寻找外星生命都是不现实的，那么寻找外星人就符合公共产品的定义。然而，我怀疑许多美国人都希望看到他们的钱花在别处。

如果我调查访问100个经济学家，差不多每个经济学家都会告诉我，改善中小学教育会给本国带来巨大的经济收益。但是，同样是这群人，对我们是否应该增加公共教育投入有着不同的看法。为什么？因为，他们对将钱用于当前体系是否会提高学生成绩存在极大的分歧。

有些政府活动使蛋糕变小了，但仍是社会所希望的。考虑到税收这个沉重成本，给贫困家庭寄去1美元所带来的经济成本可能为1.25美元。从这个角度来看，将钱从富人转移到穷人身上是“无效率”的。支持一个强大的社会安全网所必需的高额税收，在很大程度上是依靠那些生产效率较高的资产——包括人力资本——这使像法国这样的国家成为穷人家小孩的“天堂”，网络企业家的“地狱”（反过来，它

又使该国成为高技术工人的“地狱”）。总之，确保每个人都有“蛋糕”的政策，会降低“蛋糕”自身的增长速度。美国的人均收入比法国高，同时，美国有更多的小孩生活在贫困之中。

我在前面已经说过，理性的人们会对社会开支的合理水平存在很大的分歧。首先，对于愿意为更多的公平而放弃多少财富，他们有不同的看法。与大多数欧洲国家相比，美国更富有，但更不公平。其二，简单权衡财富和公平的观念过于简化了帮助最贫困人们的这一难题。那些很关心最贫困美国人的经济学家，对帮助穷人的方式存在不同看法：是多采用一些昂贵的政府项目，如医疗保健，还是通过降低税率促进经济增长，从而使更多的低收入美国人获得更高的工资。

最后，有些政府对经济的干预纯粹是破坏性的。铁腕政府就像压在市场经济脖子上的磨盘。善意能够使政府项目和政府管制的总收益超过其成本，而恶意会导致为特殊利益集团或腐败政客服务的各种法律。这在发展中国家尤为严重，在那里，只有让政府退出本不属于它的经济领域，才可以做许多有益的事情。正如克里夫兰联邦储备银行总裁和首席执行官杰里·乔丹所言：“区分经济‘富有’还是‘贫困’，关键看经济制度——特别是公共制度——是促进生产还是破坏生产。”

总之，政府像外科医生的手术刀：它是一个强制工具，可以做好事，也可以做坏事。小心和正确地使用它，可以提高身体恢复能力；如果使用不当，或是出于好心而过度使用，它也会产生巨大的危害。

---

1. 财政拖累是指由通货膨胀引起的未改变税率而增加的税收负担。——译者注

2. “金发姑娘”作为一个比喻，形容不大也不小，恰到好处的效果，如经济规模等。——译者注





Naked Economics
Undressing the Dismal Science

第5章 信息经济学：麦当劳并没有做出更美味的汉堡包

公司为什么更喜欢雇用男性员工？

1992年比尔·克林顿竞选美国总统时，曾提出过创立“希望奖学金”的想法。克林顿的项目（基于他早年在美国耶鲁大学的经历）看起来很不错：学生可以借钱上大学，在他们毕业以后，用其年薪的一定比例偿还贷款，而不是通常人们所说的本金加利息的固定还款额。成为投资银行家的毕业生比那些在贫困社区为失学儿童提供法律咨询的毕业生要偿还更多的助学贷款，这正是问题的关键。该项目是为了解决某种担忧：有大量负债的毕业生被迫去做可以带来高收入的工作，而不是有意义的工作。毕竟，对于背负着5万美元助学贷款的毕业生而言，当老师或成为社会工作者是很难还清助学贷款的。

理论上，该项目能够做到自我融资。管理者可以计算出优秀学生的平均薪水，然后据此设定毕业生应该偿还的收入百分比，使该项目能够收回其成本——例如以年收入的1.5%偿还15年。那些成为脑外科医生的学生将偿还得多一些，那些在多哥共和国治疗热带病的学生将偿还得少一些。平均而言，高收入者和低收入者互相抵消，这个计划将维持盈亏平衡。

这只有一个问题：“希望奖学金”没有运营的可能，至少在缺乏巨大而持续的政府补贴的情况下。问题的关键在于严重的信息不对称，学生比贷款管理者更了解自己未来的职业规划。虽然大学生对其未来规划不能百分百确定，但大多数人很清楚自己毕业后的收入是高于还是低于平均水平——这足以决定“希望奖学金”是否比传统助学贷款更昂贵。梦想成为美国华尔街商业巨头的人不会选择这一项目，因为对他们而言，这是一桩不利的交易。当传统贷款更便宜时，谁愿意将每年500万美元的1.5%用以偿付为期15年的贷款呢？而未来的幼儿园教师与和平队志愿者则愿意选择这项贷款。

这种结果叫做逆向选择。未来的毕业生根据自己的未来职业规划（私人信息）决定是否选择该项目。最终，该项目吸引的绝大多数贷款者都是低收入者。基于毕业生平均薪水的还款额不能弥补项目成本，因此不再适用。有人认为建议者们很可能会告诉克林顿有关耶鲁的经验，但他忽略了这个建议。5年后，这个计划悄然取消了，因为还款额不能弥补项目成本，并且管理费也非常高。

我们不知道的事情可能会伤害我们。经济学家研究我们如何获取信息、利用信息，以及当我们只看到表象时怎样作出决定。事实上，瑞典科学院给乔治·阿克尔洛夫、迈克尔·斯彭斯和约瑟夫·斯蒂格利茨授予2001年诺贝尔经济学奖，以表彰他们对信息经济学所作出的开创性工作，说明他们已经认识到了这个问题。他们研究的是，当理性的人们基于不完全信息而被迫作出决定，或当交易一方比另一方知道更多信息的情况下所产生的问题。他们的见解与我们一些最紧迫的社会问题密切相关，包括从基因筛选到工作歧视。

考虑一家小型律师事务所面试两个应聘者，分别为一男一女。两个应聘者都是哈佛法学院应届毕业生，都非常适合这份工作。如果“最好”的应聘者是能为公司赚最多钱的人——看上去是一个合理的假设——那么，我认为理性的选择是雇用这位男生。面试者手头没有关于应聘者家庭情况的具体信息（法律也禁止问他们这些），但是可以根据美国21世纪初的普遍情况作出合理推断——妇女依然承担抚养小孩的责任。美国人口统计表明，两个应聘者在不久的将来都有可能成家。然而，只有女性应聘者会要求休产假。更重要的是，在孩子出生以后，她可能不会回来工作，这给公司带来了招聘、雇用和培训另一个律师的新成本。

情况一定是这样吗？不。这位男性应聘者可能梦想未来和他的5个孩子待在家里，这位女应聘者可能几年前就知道自己对生小孩毫无兴趣。然而，这并不是最可能的情形。公司没有关于她个人情况的具体信息，但对整个社会的趋势很了解，所以，这个女生受到了“惩

罚”。这公平吗？不（它也不合法）。然而，公司的做法是符合逻辑的。换句话说，在这种情况下，歧视是理性的，这反过来又加深了企业歧视的想法。歧视通常是非理性的。诺贝尔奖得主加里·贝克尔在《歧视经济学》中指出，有歧视偏好的雇主牺牲了自己的利润，因为他们放弃了少数民族而选择素质较低的白人。如果一个病人仅仅因为肤色而拒绝去看一个杰出的黑人医生，那他是傻瓜。

当我们将其作为信息问题来研究时，有几个重要的观点。第一，企业并不总扮演着反面角色。当职业妇女选择生小孩、休产假和离开公司时，她们给企业增加了成本——这是不公平的。更重要的是，她们给其他妇女造成了不利影响。那些请产假然后离职的雇员会“拖累”所在公司，使该公司在招聘过程中更有可能歧视年轻妇女（特别是孕妇），而且不提供慷慨的怀孕津贴。好的方面是，有一个有利的解决方案：一笔昂贵但可收回的“产妇金”。如果你回来工作，你就可以得到它，否则，你将它归还给公司。这个简单的政策几乎给了我们想要的一切。企业不再担心为那些不回来工作的妇女提供津贴。事实上，它使得公司提供更慷慨的津贴，而员工也没有拿钱跑路的激励。这样一来，妇女在受聘过程中受到的歧视将会减少。

当然，最好的长久方案是改变家庭的行为。如果男人在照顾小孩方面承担更大的责任，那么它将改变应聘者所遭遇的境况。面试者再也不会认为：女性应聘者比男性应聘者更可能离开公司。那么，在招聘过程中，公司歧视年轻妇女的动机将完全消失。同时，有许多男员工因足球赛或者看医生而早退的公司，将会更体谅工作和家庭的平衡问题，使工作场所对有孩子的职员更适宜，无论是男性还是女性。

“柠檬市场”大行其道！

本章的内容不是关于歧视，而是关于信息，这是许多与歧视相关话题的核心。信息是重要的，特别是当我们没有掌握所需的全部信息的时候。市场倾向于偏爱信息更多的一方。（你买过二手车吗？）但是，信息的不平衡或不对称变得太大时，市场可能完全崩溃。这就是2001年诺贝尔奖得主、加州大学伯克利分校经济学家乔治·阿克尔洛夫的基本思想，他的论文是《柠檬市场》，通过研究二手车市场，他提出了核心观点。任何准备出售二手车的人都比潜在买主更了解车的质量。这就产生了逆向选择问题，正如“希望奖学金”的例子一样，那些对自己汽车满意的车主不太可能出售汽车。于是，买主认为二手车存在潜在问题，所以要求汽车打折出售。但是，一旦这种折扣在市场中存在，那么拥有高质量汽车的车主更加不可能卖车——导致这个市场充满劣质品。在理论上，高质量二手车的市场是不能运转的，主要是因为那些想买或想卖二手车的人在该市场中均会遭受损失（事实上，这样的市场通常是可以运转的，阿克尔洛夫解释了其中的原因。稍后我们会说到这个问题）。

诺贝尔委员会认识到“柠檬市场”体现了这类思想的特征。以瑞典皇家科学院的话说，它是“简单而又深奥，并且普遍的思想，具有深刻的含意和广泛的应用性”。例如，社会医疗保险就深受信息问题之苦。医疗保险的消费者——病人——比医生对自己的病情了解得更少。实际上，甚至在看过医生后，我们也可能不知道自己是否被给予了合理治疗。这种信息不对称问题正是我们医疗灾难的核心。

在以前的“付费服务”体系[即在美国健康维护组织（HMO）出现之前]下，医生对每项程序都会收费。病人不用为这些额外的检查和程序付费，他们的保险公司已经做了这些。同时，医学技术提供了各种新的医疗选择。这是一种昂贵的组合方式：医生有进行昂贵医疗程序的动机，而病人没有理由反对。如果你因头痛去看医生，医生会建议你进行CAT扫描，你很可能会同意这种“一定要弄明白”的方案。你和医生的行为都不违反道德。当费用不是关键因素时，即便是在公司节

日派对后的第二天上午头痛这样的简单症状，也要弄得十分明白，以排除脑癌的可能。

健康维护组织通过改变动机来控制成本。在许多健康维护组织的计划中，普通医生按每年每个病人支付固定的费用，不管他们提供了什么服务。对医生所能开出的各种检查和服务加以限制，如果他们不将病人送往专家那里，他们甚至会得到奖金，这使得整个情况发生了改变。现在，当你走进医生的办公室（从你的健康信息角度讲，你仍处于不利地位）说“我头晕，我头痛，我耳鸣”，医生会查阅健康维护组织治疗指南，然后告诉你吃两片阿司匹林。尽管这个例子可能有些夸张，但也道出了其中的基本观点：对你的健康状况最了解的人，可能因经济利益上的激励而拒绝给你治疗。在这种情况下，你抱怨的是医疗开支太少，而不是医疗开支太多。在医疗费用问题上，每一个健康维护组织的消费者都曾与该组织成员有过争议。在最极端（和幽趣）的故事中，斤斤计较的健康维护组织成员拒绝给病人提供救命的医疗救助。

有些医生愿意为病人的利益与保险公司进行对抗，另一些医生则会违反保险公司的规则，将保险没有包括的项目糊弄成保险包括的项目（病人并不是唯一受信息不对称问题之苦的人）。政客们也加入了这场争吵，例如要求披露保险公司付给医生的金额以及病人对账单的知情权。公平地讲，健康维护组织和其各种项目确实减缓了医疗费用上升的速度。但是，医疗保险中关键的信息问题并没有消失：第一，病人不会为治疗买单，但要求尽可能多的治疗；第二，保险公司为治疗支付尽可能少的费用，以使自己达到利润最大化；第三，无论是病人还是保险公司，要证明治疗过程是“合理”的，其成本非常高。总之，信息使医疗保险与其他经济活动不同。当你走进电器商店购买宽屏电视机时，你可以观察哪种画面最清楚，然后比较价格，因为你知道是你自己买单。最后，你权衡各种电视机的收益（你看得到的质量）和成本（你必须支付的），然后选择其中一台。但脑外科手术却不一样。

至此，我们仍然没有讨论完医疗保险问题。医生可能比你更了解你的健康状况，而你比你的保险公司更了解自己的长期健康状况。你可能不会诊断罕见疾病，但是，你知道自己的生活习惯是否健康，是否有家族病史，是否正在进行危险的性行为，是否可能怀孕等。这种信息优势可能会破坏保险市场。

保险要把数字计算正确。一些人实际上不需要医疗保险；另一些人可能患有慢性病，需要几十万美元进行治疗。通过确定所有投保人的平均医疗费用，然后索取比这略高的保费，保险公司可以获得一定的利润。当美国安泰人寿保险公司（Aetna）为两万个50岁的中年人制定保单时，这些人每年的平均医疗费用为1 250美元，那么保险公司可以将保费定为每年1 300美元，在每个投保人身上赚50美元——当然是平均而言。美国安泰人寿保险公司可能在一些保单上赚钱，而在另一些保单上亏钱，但总体来说，保险公司有利可赚——如果以上的数字是正确的话。

乍一看，这个例子是不是有点像“希望奖学金”项目和二手车市场？是的。对最健康的50岁的人而言，1 300美元的保费是一个坏交易，但对于有心脏病家族病史并且身体肥胖的吸烟者而言，这是一个很不错的交易。所以，最健康的人很可能选择退出这个项目，而身体最差的家伙很可能选择进入这个项目。这样，设定保费最初所依据的人口结构发生了变化，平均而言，留下的人的健康状况可能要差一些。保险公司重新研究它的中年人群体，要盈利的话就必须将保费提升到1 800美元。你能看出这又会发生什么情况吗？在新的价格条件下，更多的人——不健康的人中最健康的人——觉得买这个保单不是一个划算的交易，所以他们选择退出。而身体最差的家伙会紧紧抓住他们的保单——只要他们病重的身体允许。这样，投保群体又一次发生了变化，即使是1 800美元也不足以弥补为投保人付出的成本。在理论上，这种逆向选择会持续下去，直到医疗保险市场完全失灵。

事实上，这种情况不会发生。保险公司通常为一个群体提供保险，而个人是不允许选择进入或退出的。例如，如果美国安泰人寿保险公司与所有通用汽车的员工签发保单，那么就不存在逆向选择。这种保险与工作联系在一起，所有工人，不管健康与否都包括在内。他们没有选择。安泰公司可以计算出这个大群体（包括男女）的平均医疗成本，然后索取足够高的保费以确保盈利。

然而，为个人签发保单要谨慎得多。保险公司担心，对医疗保险（或人寿保险）需求最多的人是那些最需要它的人。不管保险公司收取多高的保费，情况都是如此。在任何价格——甚至每月5 000美元——那些预期其医疗费用比保费更高的人最可能投保。当然，保险公司也有自己的一些技巧，比如拒绝为那些生病或将来可能生病的个人提供保险。这常常被看做残忍的、不公平的操作，是保险行业对大众的恶意行为。从表面上看，病人最不容易获得医疗保险，这似乎很荒谬。但是，想象一下，如果保险公司没有这种合法特权，你与医生的谈话可能会是这样的（纯属虚构）：

医生：我担心情况不妙。你的四个冠状动脉完全或部分阻塞，我建议你尽快进行心外科手术。

病人：有可能成功吗？

医生：对，我们以前的手术成功率很高。

病人：手术费用昂贵吗？

医生：当然昂贵，我们谈的是心外科手术。

病人：我得去买些医疗保险。

医生：对，这个主意不错。

保险公司向申请人询问家史、健康习惯、吸烟情况、危险嗜好和其他各种个人问题。当我申请定期人寿保险时，保险公司的代表来到

我家，然后抽血化验，以确认我的HIV检验不是阳性。他问我父母是否健在，潜水是否佩戴水肺，是否赛车等问题。随后我用尿液杯取尿样，量体重，回答了有关抽烟和吸毒的问题。考虑到保险公司作出的承诺——如果我在不久的将来不幸去世，我妻子将获得一大笔钱——所有这些都显得合情合理。

保险公司还有一个微妙的工具。他们可以设计出一种保单或“筛选”机制，用来挖掘潜在顾客的信息。这种方法可以用于其他各种市场，它为哥伦比亚大学经济学教授和世界银行前任首席经济学家约瑟夫·斯蒂格利茨赢得了2001年诺贝尔奖。在保险行业，企业如何筛选顾客呢？他们使用免赔额，那些认为自己会保持健康的顾客会签下一张免赔额较高的保单。作为交换，他们支付的保费更便宜。那些知道自己可能有高额账单要付的人则会回避免赔额，最终支付更高的保费（你买汽车保险时，如果你怀疑你16岁的儿子比其他大多数同龄人的驾驶技术差，那么你也会回避免赔额）。总之，免赔额是一个试探私人信息的工具，它使消费者将自己进行分类。

任何保险问题最终都会导致一个容易引起争论的问题：多少信息算过多呢？我肯定将来这是最棘手的政策问题之一。此处有一个简单的练习。从你头上拔下一根头发（如果你完全秃顶，在嘴上抹一把唾液也行），这个样本包含了你全部的基因密码。如果用在正当的地方（或者用在不正当的地方），它可用于确定你是否会得心脏病、某种癌症、抑郁症和其他各种疾病，如果科学以目前的速度持续发展的话。用你的一缕头发，研究者（或保险公司）可以很快确定你是否可能犯阿尔茨海默病——在该病发作的25年前。这就产生了一个两难问题。如果基因信息被保险公司广泛共享，那么，那些最可能犯病的人即使可能获得保险，也是非常困难的。换句话说，那些最需要医疗保险的人却最可能得不到它——不仅仅在手术的前一天晚上得不到，而且永远得不到。有亨廷顿氏家族病史（一种引起早逝的遗传变异性神经紊乱症）的人很难或者根本不可能获得人寿保险。另一方面，如果

禁止保险公司收集这些信息，那么它们会被逆向选择压垮。那些知道自己未来很可能得病的人，将会大量购入大额保单。

《经济学人》最近的一篇社评提到了这种即将发生的困境："政府将面临如下选择：禁止使用测验结果从而破坏保险产业，或者允许使用从而产生'下等公民'，他们要么得不到保险，要么支付不起保费。"《经济学人》并不是左翼思想的基地，但它还是认为，私人医疗保险市场出现的这个问题终将难以解决，政府需要发挥更大的作用。该社评总结道："事实上，基因测检可能成为政府融资大众医疗保险最有力的证据。"

同样是苏打水，为什么你只选择可口可乐？

本章从与信息最相关的问题开始——在这些事例中，缺乏信息会破坏市场，从而导致个人的行为方式给社会带来隐患。关于市场对信息缺乏如何作出反应的常见例子也引起了经济学家的极大兴趣。我们一生都在购买那些不能轻易辨别其质量的产品和服务（在你读该书之前，你必须先付款）。在绝大多数情况下，消费者和企业创立他们自己的机制去解决信息问题。实际上，麦当劳的创意激发了本章的标题。"金色的拱形"(注)不仅代表了他们的汉堡，还传达了他们的信息。无论在莫斯科、墨西哥城，还是在辛辛那提，麦当劳的汉堡包味道都是一样的。这不仅仅是一个奇迹，它还是该公司成功的关键之处。假设你在奥马哈外80号的州际公路上驾车，虽然你从未去过内布拉斯加州，但当你看到麦当劳时，你马上会知道这个餐馆的全部情况。你知道它很清洁、安全和便宜，你知道它有个卫生间，你知道它

一周营业7天，你甚至可能知道在一个夹心三明治里有多少酸黄瓜片。在一个陌生的州，跨出自己的汽车之前，你就知道所有这一切。

将麦当劳与恰克（Chuck）大汉堡包的广告牌进行比较。恰克可能提供了密西西比西部最好的汉堡包，或者它也可能是该国另一个大肠杆菌疫情爆发的地方。你怎么知道？如果你住在奥马哈，你可能非常了解恰克的声誉。但你不住在那里，你只是晚上9点驱车经过内布拉斯加州。（那么，恰克何时打烊呢？）如果你同其他数百万人一样，甚至包括那些不怎么喜欢快餐食品的人，你会去寻找那“金色的拱形”，因为你知道它意味着什么。麦当劳出售汉堡包、薯条，最重要的是，它具有可预测性。

这就是“品牌效应”的概念，公司为此花大量的资金去建立人们对其产品的认同。品牌为消费者解决了一个问题：产品的质量和安全性只有在你使用了它们以后才能确定（有时，甚至在使用后也不能确定）。那么你如何选择产品呢？汉堡包仅仅是一个例子，同样的规则适用于从度假到时装的各种事物。你对你的旅行满意吗？满意。因为参加的团是皇家加勒比海旅行社或名人旅行社、北欧海盗旅行社、卡纳达旅行社。我对时装没有什么品位，所以，我会买汤米·希尔费格衬衫，因为我确信它穿在我身上十分得体。米其林轮胎的广告上有个婴儿在米其林轮胎里玩，广告语是“因为你的轮胎载有如此多的东西”，其包含的信息非常清楚。与此同时，凡士通轮胎则可能由于福特探索者翻车与劣质轮胎之间的联系而使其品牌价值损失不少。

品牌效应是一种工具，通过这种工具，贪婪的跨国公司劝诱我们为自己并不需要的商品支付高价。但经济学描述了事情的另一面：品牌效应有助于提供信任，而信任是复杂经济运行所必需的。现代商务要求我们与那些素未谋面的人进行大量的交易。我定期给富达基金寄出支票，尽管我不认识该公司的任何一个人。强制性的政府法规仅仅使我们免受最严重的诈骗。政府不能保护我们免受卑劣商业行为的侵犯，虽然这些商业活动有许多是完全合法的。企业通常为其悠久的历

史做广告。肉店外面的招牌写着："始于1927年"，这等于说："如果我们坑害顾客，我们就不会生存到现在了。"

品牌的作用是相同的。正如声誉一样，它们需要时间来建立。实际上，有时品牌比产品本身更有价值。1997年，莎莉公司（Sara Lee）——一家销售从内衣到早餐的综合公司——宣布它将出售其生产设施，不再建立火鸡场和纺织厂。莎莉公司将致力于"贴牌"，既让其他厂商生产各自的著名品牌——冠军、恒适、蔻驰、吉米·迪安。一本商业杂志写道："莎莉相信它的精神贯穿于它的品牌之中，而对品牌的最佳利用方式是将商业生命带到别人提供的产品中去。"莎莉的成长和盈利策略就是什么也不生产——听起来很讽刺，但却令人愉悦。

品牌效应是一个盈利性较高的策略。在完全竞争市场，价格被无情地拉向生产成本。如果生产1罐苏打水的成本是10美分，而我的售价是1美元，那么，有人会跟进，然后以50美分的价格出售苏打水。很快，有人便会以25美分出售，然后是15美分，最后，一些最有效率的公司将仅以11美分出售1罐苏打水。从消费者的立场看，这就是资本主义的魅力所在。从生产者的角度看，这是"商品的地狱"。考虑一下美国农民的经历，大豆就是大豆，结果，艾奥瓦的农民不能为他们的谷物索要高于市场价格一厘的价格。如果将交通费用考虑在内，在大多数年份，世界各地的大豆价格都是一样的，价格总体上不会比生产成本高多少。

企业如何从竞争的死结中获得利润呢？让世界相信（合法地或非法地），它生产的麦芽糖浆和水的混合物与众不同。通过力劝消费者相信产品与众不同，品牌化的商品生产者为自己的产品创造了品牌效应，并创造了垄断价格。耐克鞋不是工资低廉的越南工人所缝制的鞋子，它们是迈克尔·乔丹穿的鞋子。甚至农民也将此熟记于心。在超市，人们寻找（同时出高价购买）新奇士橙子、安格斯牛肉和泰森鸡肉。

我们必须以貌取人！

有时，我们付钱给非企业员工，让他们收集信息以确定产品质量。罗杰·埃伯特的工作是看大量劣质电影，这样我们就不用去看了。当他偶尔看到精品时，他会“竖起大拇指”。同时，我们也可以不看像《猫咪的故事》这样的片子，因为埃伯特给了它零颗星。为了得到这个信息，我们会订阅《芝加哥太阳时报》。《消费者报道》为消费者提供了同样的信息，美国保险商实验室确保电气产品的安全，晨星公司评价共同基金的绩效，奥普拉图书俱乐部有能力将默默无闻的书推上畅销书排行榜。

同时，企业会竭尽所能给市场提供质量“信号”。这就是2001年诺贝尔奖得主、斯坦福大学经济学家迈克尔·斯彭斯的思想。假如你在强力球彩票中大赚了一把，正想找一位投资咨询者。你拜访的第一家公司有引人注目的木地板、大理石门廊、印象派油画原本，管理人员穿着意大利手工制作的西服。你会想：我的钱要用于购买这些精美的材料——骗子啊！或者是这公司一定非常成功，我希望能成为他们的客户。大多数人会选择后者。（如果你不信，可换种方式想想：如果你的投资咨询人在昏暗的办公室里办公，使用的是15年前政府淘汰的王安文字处理程序。你会怎么想？）

成功的表象——木地板、大理石、艺术品——与公司的职业行为无内在联系。然而，我们将它们理解为“信号”，使我们进一步相信，该公司是顶级公司。它们对市场的作用，如同孔雀鲜艳的外表之于未来的配偶：不完美信息世界中的好信号。

经济学家喜欢思考一个与之相关的问题：哈佛毕业生通常一生的职业生涯都会很出色，但是，这是因为他们在哈佛学到的东西让他们成功呢，还是因为哈佛发现和录取了那些将来会功成名就的有天赋的学生呢？换句话说，是哈佛使它的学生增值，还是它仅仅提供了一个

精巧的“信号”机制——那些被哈佛录取的聪明学生可以据此向世界证明他们的天资？普林斯顿大学经济学家艾伦·克鲁格和梅隆基金会的经济学家斯泰西·戴尔，为找到这个答案做了一项有趣的研究。他们注意到，高淘汰率大学的学生比低淘汰率大学的学生一生中所获得的薪水更高。例如，在耶鲁、斯沃斯莫尔或宾夕法尼亚大学，于1976年入校的学生在1995年的平均收入为92 000美元；而中等淘汰率的学校，如丹尼逊大学、杜兰大学的学生工作后的平均收入只有70 000美元。这不是一个特别惊人的发现。在耶鲁和普林斯顿这样的名校，即使学生喝了4年啤酒，看了4年电视，他们是否比竞争力更弱的大学的学生赚得更多？我们还无法给出答案。

所以，克鲁格和戴尔作了进一步分析。他们考察了那些同时被高淘汰率和中等淘汰率大学录取的学生的情况。他们中有的进入了常青藤盟校，有的则选择了淘汰率较低的大学。克鲁格和戴尔的论文题目很好地总结了他们最重要的发现：“聪明到可以进一流大学的孩子不必烦恼。”那些既可以进入高淘汰率学校也可以进入中等淘汰率学校的学生，其平均收入大体相同，不论他们进入哪种类型的大学（唯一例外的是，来自低收入家庭而进入高淘汰率大学的学生的收入明显要高一些）。总体而言，学生的个人素质看起来比他所上的大学质量更重要。

花100万美元或更多的钱上常青藤盟校是不是不理智呢？不一定。至少，简历中的普林斯顿或耶鲁的毕业证相当于罗杰·埃伯特的“竖起大拇指”。它表明你有高素质，这样，你生活中的其他人——老板、配偶、亲属——会对此深信不疑。同时，在4年中与世界上伟大的思想家进行交流，你总是有可能学到些什么。然而，克鲁格先生给正在申请上大学的学生们提出了这样的建议：“不要认为只有那些没有录取你的大学才值得上……要认识到，你自己的上进心、雄心壮志和天赋比你毕业证书上大学的名字更能决定你的成功。”

聪明的、积极向上的人（有同样积极向上的父母）将取得成功，无论他在哪里学习，如何学习。对于这一观念，美国的教育改革者经常忽略。在伊利诺伊，州立学校每年秋季都会公布学生的成绩。大家会根据学生在一系列标准化考试中的表现对每所州立学校进行评估。媒体迅速根据这些成绩单评出该州“最好的”学校，而这些最好的学校通常在富裕的市郊。但是，这一过程真能告诉我们哪些学校是最好的吗？不一定。“在许多市郊社区，即使这些学生在大学4年之中都坐在密室里，他们也很擅长标准化考试。”罗彻斯特大学经济学家埃里克·哈努谢克如是说，他研究的是学校投入与学生成果之间的某种微弱联系。有一个基本的信息遗漏了：在这些“高绩效的学校”里，学生究竟增加了多少价值呢？是这类学校有出色的老师和管理者，还是这类学校只是聚集了一些不论去什么学校都擅长标准化考试的天才学生呢？这又回到了前面的哈佛问题。

本章从严肃的社会问题开始，所以也应该以类似问题结束。种族特征是一个信息问题。该话题的关键在于两个简单的问题。第一，种族或少数民族的人——独立地或与其他环境因素有关——是否传递了有意义的信息？如果是这样，我们应该为此做些什么？第一个问题得到了最广泛的关注。“9·11”袭击以后，人们肯定认为，35岁的阿拉伯男人比65岁的波兰女人对美国所带来的危险更大。警察一直认为种族能成为某种暗示：贫民黑人区里穿着得体的白人小伙子常常是想买毒品的人。犯罪组织与种族或民族有关。在克林顿总统宣布种族特征“在道德上是站不住脚”的同时，美国国家毒品管制局局长巴里·麦卡弗里的网站却正在驳斥此点。该网站说，在丹佛，海洛因交易者大多数是墨西哥商人；在特灵顿，冰毒交易者大多数是美国出生的非洲裔男人，粉状可卡因交易者大多为拉美裔人。

实际上，我们以自己的方式刻画特征。我们从小被教导：不应该以貌取人。但我们必须这样做，因为它常常是我们能看到的全部。想象一下，晚上你正步入停车场，这时你听到身后有脚步声。理想状况下，你会问这个人的个人情况，和他坐下来喝咖啡，讨论他的目标、

他的工作、他的政治哲学——更重要的是，在黑暗的停车场他走在你身后的原因。经过这些富有成果的讨论后，你可以确定是否打电话报警。当然，现实是不同的。你会侧头用余光迅速看他一眼。什么信息是重要的？性别？种族？年龄？公文包？衣着？

然而，从社会政策的角度看，所有这些都是闲扯。重要的是：有些人符合主要的种族或民族特征，平均而言，这些特征可能有统计上的一些支持，但是，它通常是错误的，在这种情况下，你愿意侵扰这些人吗？大多数人的答案是“不”。我们已经建立了一个高度重视公民自由的社会，为了公民自由，我们甚至不惜以社会秩序为代价。种族特征的反对者好像总是要陷进一个困境——“这是否是一个好警察应该做的”。这并不重要。如果经济学教给了我们一些知识，那就是我们应该权衡成本与收益。浪费10个、20个甚至100个守法人的成本，去抓一两个毒品交易者，这种事情是不值得去做的。但如果顽固的恐怖分子要袭击美国的话，这值得吗？可悲的是，值得。

在基础经济学的世界中，所有参与者都有“完美信息”。图形是整洁的，消费者和生产者知道他们想知道的一切。但基础经济学以外的世界更加有趣，尽管它更复杂。一位在佛罗里达某段废弃公路上拉走一辆尾灯坏掉、1990年产的庞蒂亚克汽车的国家巡警没有完美的信息；一个寻找安全可靠的保姆的年轻家庭，或一家试图减少由艾滋病带来的成本的保险公司也没有完美的信息。信息非常重要。经济学家研究我们拥有信息时怎么做？而且，有时更重要的是，在没有信息时，我们又怎么做？

---

1. “金色的拱形”指麦当劳的“M”标志。——译者注





Naked Economics
Undressing the Dismal Science

第6章 生产率和人力资本：为什么比尔·盖茨比你富得多？

世界上只有一个比尔·盖茨！

比尔·盖茨正在加盖他的房子。这位世界富豪在1997年已经搬进了他那价值1亿美元的豪宅，现在它需要整修了。37 000平方英尺的房子有一个20人座位的剧院、一个接待厅、一个可容纳28辆车的停车场和一个室内蹦床，以及各种由电脑控制的小家电，例如只有当打电话的人在房子附近时才会响的电话。但是，这个房子对盖茨来说还不够大。根据华盛顿州梅迪纳市郊规划委员会的文件，盖茨和他的妻子想为他们的孩子再增加一间卧室和一些可供玩耍和学习的地方。

人们可以从盖茨的扩建房屋计划推断出许多事情来，但有一件事情显而易见：这对盖茨是有利的。当你拥有大约500亿美元时，这个世界是一个令人陶醉的娱乐场。人们可能会反思一些更刺激的问题：为什么有人拥有室内蹦床和私人飞机，而其他人则要在车站的卫生间里过夜呢？在美国史上最长的经济繁荣期结束之时，许多美国人还缺乏生活必需品，这又是怎么回事呢？持续9年的经济增长仅仅使贫困率下降了一点点。大约有11%的美国人还处于贫困中，比最近的高点——1993年的15%——有所改善。但是，相对于20世纪70年代的任何一年均没有显著好转。同时，5个美国儿童中有一个——大约40%的黑人儿童——生活在贫困中。当然，总体而言，美国还是富裕的。在第三个千禧年到来之时，世界上大多数人口——大约30亿人——将极度贫困。

经济学家研究贫困和收入分配不平等的问题，他们试图理解谁是贫困的、他们为什么贫困，以及我们能为此做些什么。为什么比尔·盖茨比睡在废弃水泥管道里的人富裕那么多？要讨论这个问题，必须从经济学家所谓的“人力资本”的概念开始。人力资本是蕴藏在个体中的技能的总和：教育、智力、魅力、创造力、工作经历和创业精神，甚至是甩垒球甩得快的能力。如果有人夺去了你所有的东西——你的工作、你的金钱、你的家、你的财产——仅留下你穿在身上的衣

服，让你留宿街头，那么，人力资本就是你剩下的一切。在这样的情况下，比尔·盖茨如何生活下去呢？他会过得很好。即使微软破产了，盖茨的财富被没收了，其他公司仍会请他当顾问、董事、首席执行官、激情演讲者（当史蒂夫·乔布斯被他所创立的苹果电脑公司解雇之后，他创立了皮克斯公司；后来苹果电脑公司又聘请他回去了）。老虎·伍兹的情况又如何呢？非常好。如果谁借给他高尔夫球杆，他在周末前就能赢得比赛。

布巴在10年级就退学了，而且他吸毒，那么，他将如何生活呢？当然不好了。这种区别就是人力资本：布巴没有什么人力资本。（具有讽刺意味的是，有些非常富有的人，例如文莱的国王，如果面临这种情况，可能不会过得特别好。这个国王之所以富有，是因为他的国土下贮藏着大量石油。）劳动力市场与其他任何市场没有什么区别，对某些才智的需求要比其他多一些。技术越是独一无二，越能给他的主人带来回报。亚历克斯·罗德里格斯为得克萨斯游骑兵打10年垒球可以赚2.5亿美元，因为他的击球速度超过每小时90英里，比别人更有力，也更容易打出这般好成绩。“一个罗德里格斯”就可以帮助游骑兵赢得比赛，从而带来门票、商品销售和电视转播等收入。实际上，整个地球上没有人能和他媲美。

正如市场经济的其他方面一样，某项技术的价格与它的社会价值并无固然联系，只与稀缺性有关。我曾经采访过罗伯特·索洛，他是1987年诺贝尔奖获得者，并且是一个有名的棒球爱好者。我问他，他获得诺贝尔奖所得到的钱比罗杰·克莱门斯——当时红色短袜队的投球手——一个赛季所赚的钱还要少，他是否为此感到苦恼。“不，”索洛说，“世界上有许多优秀的经济学家，但只有一个罗杰·克莱门斯。”这就是经济学家思考问题的方式。

在美国，谁是富有的，至少是生活舒适的？软件程序员、外科医生、原子能工程师、作家、会计、银行家和老师。有时，这些人具备与生俱来的天赋，通常情况下，他们是通过专门的培训和教育而获得

技能。换句话说，他们进行了大量的人力资本投资。像其他各种投资一样——从建立工厂到购买一张债券——今天用于人力资本的投资，在将来会产生回报，一个非常高的回报。大学学费的回报率大约为10%，这意味着，如果你今天将钱投到大学学费中去，你有望赚回那笔钱，并且，你的年收入还会高出10%。通常而言，华尔街很少有人能做出比这更好的投资。

的确，人力资本在有些情况下是经济的通行证。20世纪80年代，当我还在上大学时，我遇到了一个名叫加梅尔·阿波瓦力的巴勒斯坦年轻人，他家住在科威特。加梅尔的家人坚持认为，他们的儿子要在3年内（通常是4年）取得学位。这就要求加梅尔每学期学习更多的课程，同时每个暑假都得上课。要是换成我的话，我会觉得这个要求相当过分。有一次，我和加梅尔的父亲共进午餐，他解释说，巴勒斯坦人的生存方式是四处游荡，没有稳定的住所。加梅尔的父亲是一个会计，一种可以在世界任何地方做事的职业——他解释说，因为世界各地都是他可以终老的地方。在移居科威特之前，他们住在加拿大。他说，在5年内，他们可能又会搬到其他地方。

加梅尔正在学习工程学，同样是一种万能的职业。他父亲认为，加梅尔越快获得学位，就越无顾虑，因为学位可以让他安家立业。在一些发达国家，移民权取决于技能和教育程度——也就是人力资本。

加梅尔父亲的想法非常有远见。1990年萨达姆·侯赛因从科威特退兵后，大多数巴勒斯坦人，包括加梅尔的家人都遭到了驱逐，因为科威特政府认为巴勒斯坦人赞同伊拉克侵略者。大学毕业后，我与加梅尔一家失去了联系。无论他们在哪里，加梅尔有一个工程学学位，他的父亲是一个会计。

在劳动力大军的另一端，情况却截然相反。对人说“你要哪种煎饼”所需要的技能并不稀缺。在美国，大约有1.5亿人有能力销售麦当劳超值套餐。快餐店付给他们的工资只够维持他们吃饱穿暖的需求。当经济不景气时，只需付给他们每小时5.5美元，在劳动力特别紧缺

时，这个工资可能是9美元。但它绝不会是每小时400美元，这是顶级辩护律师所要求的费用。杰出的辩护律师是稀缺的，汉堡包销售员则不是。考虑贫困问题——在这个国家或其他任何国家——最深刻的方式是考虑人力资本匮乏。确实，在美国，人们之所以穷，是因为他们找不到好工作。但这只是症状，不是疾病本身。深层次的问题是缺乏技术或人力资本。在美国，高中失学者的贫困率是大学毕业生的12倍。为什么印度是世界上最穷的国家之一呢？主要是因为有35%的人口是文盲（从10年前的50%下降至此）。也有人可能认为他们的人力资本没多大用处。要知道，美国大部分无家可归的人深受滥用毒品、残疾或精神病之苦。

增大的经济蛋糕带来了更多的工作机会

一个健康的经济状况同样很重要。在2001年找工作要比1975年或1932年更容易。的确，水涨船高；经济增长对穷人来说是件大好事。相反，经济萧条通常给边缘劳动力的打击最大。然而，如果涨潮，低技术工人只能抓到浮木，而那些技术好的同行则在游艇上享用鸡尾酒。健全的经济并不会将停车场管理员变成大学教授，但人力资本投资则可以。宏观因素控制潮汐涨落，人力资本决定船的质量。

考虑一个思维实验。想象在某个星期一的早晨，在芝加哥道富大街与麦迪逊大街的拐角处，从众多大巴车上跳下10万名高中失学者。那将是一个社会灾难。政府服务将扩大至极限，甚至超出它的能力范围。犯罪率将上升。企业将延缓在芝加哥市区落户的计划。议员们会请求州政府或联邦政府给予帮助：要么给我们足够的钱去帮助他们，要么帮助我们赶走他们。当加利福尼亚州萨克拉门托的商业领袖决定驱散这些无家可归者时，有一个办法是给他们提供一张出城的单程汽

车票（据报道，在1996年奥林匹克运动会开始之前，亚特兰大做了同样的事情）。

再来想象一下，在同一角落，从车上下来的是10万名顶级大学的毕业生。大巴停在了道富大街与麦迪逊大街的拐角处，从车上下来一大批律师、医生、艺术家、生物基因专家、软件工程师，以及大量具有通用技能的、聪明的、积极向上的人。他们之中许多人马上找到了工作（记住，人力资本不仅仅包括课堂所训练的，还具有毅力、正直、创造力——让人找到工作的优势）。有些高技能的毕业生将自主创业，管理才能当然也是人力资本的重要组成部分。他们中一些人会离开这个地方，高技能工人比低技能工人有更强的流动性。在某些情况下，企业会利用人才暂时供过于求的局势，选择重新落户于芝加哥，或在芝加哥开设办事处和工厂。经济学家随后会将这辆想象的“大巴”描述为对芝加哥经济发展的恩惠，正如大量移民的迁入帮助美国经济发展一样。

如果这个例子听起来有些造作，那么考虑一下印第安纳州波里斯市的海军航空战术中心（NAWC）。直到20世纪90年代末，它都在为海军生产先进的电子设备。海军航空战术中心雇用了大约2 600名工作者，作为裁军的一部分，这个中心被要求关闭。我们都很熟悉有关工厂关闭的情况。成千上万的工人失业，由于购买力的大量丧失，周围社区的商业也开始萎缩。有人在电视上说：“当这些工厂关闭时，这个城市就开始走向死亡。”但是，海军航空战术中心的情况非常不同。它最有价值的资产之一就是它的劳动力大军，大约40%的工作人员都是科学家和工程师。当地精明的领导人——以市长史蒂芬·戈德史密斯为中心的领导班子——相信这个工厂可以出售给私人买家。7个公司参与竞标，美国休斯电子公司成为最后的赢家。

在1997年1月的某个星期五，海军航空战术中心的雇员还是以政府雇员的身份回家，到下个星期一时，98%的雇员就摇身变为休斯电子公司的职员，继续来这里工作了。我采访了一位休斯电子公司的管理人

员，他说："购买这家工厂的价值在于这些工作人员的知识和技能，而不仅仅是砖和水泥。"休斯购买了巨大的人力资本。这些在别处是难以找到的。在歌手布鲁斯·斯普林斯汀所唱的歌中，也有工厂关闭的情形，但它与海军航空战术中心形成了鲜明对比。那里的工人文化水平不高，他们的技能适应面很窄，一旦作坊/矿山/工厂/发电站关闭时，这些技能就失去了价值。这个差别就是人力资本。事实上，经济学家甚至能为斯普林斯汀的哀歌提供实证支持。劳动经济学家罗伯特·特佩尔曾估计，当熟练工人由于工厂关闭而被迫换工作时，在长时期内，他们的赚钱能力将损失25%。

在公共政策中，最荒谬的观念之一就是劳动力过剩谬论。现在是时候批判它了。一国的工作数量是固定的，所以每创造一个新工作，另一个工作就会消失，这是一种错误的观点。它意味着，如果我失业，倘若别人工作少些或不工作，我就会找到工作。这就是法国政府所认为的世界运行方式，但它是错误的。只要有人提供了新产品或服务，或找到了一种更好（或更便宜）的提供原有产品的方式，那么新的工作岗位就产生了。

数字证明了这一点。美国经济在20世纪90年代创造了数千万的新工作岗位，其中包括一个全新的互联网行业（这类工作有些仍然存在）。在20世纪后半叶，数百万妇女成为了失业者，然而，从历史标准来看，我们的失业率仍然比较低。相似地，一直以来有大量的移民涌入美国找工作，但这并没有导致长期的失业率上升。是不是存在短期替代呢？肯定存在。当一些工作者被迫与新进入的劳动力展开竞争时，有些人失去了工作，或者他们的工资下降了。但与失去的工作相比，更多的工作产生了。请记住，新的工作者必然会将收入花在整个经济的其他地方，从而对其他产品产生新的需求。经济这个蛋糕变大了，而不仅仅是被重新分配。

这里有一个直观的例子：想象一个郊外小镇，许多农民家庭都拥有自己的土地，并自己耕种。每个家庭生产的粮食只够养活他们自

己，因为这里没有多余的农产品和闲置的土地。这个小镇的每个人都有足够的食物，但是，每个人的生活质量都不高。每个家庭花大量的时间干家务活。他们自己做衣服，自己教育孩子，制造和修理自己的农具，等等。假设一个小伙子来到这个小镇找工作。

情景1：这个小伙子没有技术。这里没有额外的土地可耕种，所以小镇的人们叫他乘火车回去。甚至给他买一张出城的单程车票。这个小镇“没有工作”。

情景2：走进小镇的这个小伙子是个农艺学博士。他设计了一种新型犁，可以提高庄稼产量。他用他的犁与农民的一小部分粮食进行交换。每个人的生活都变好了。农艺师可以养活自己，农民有更多庄稼，即使是在支付了购买新犁的费用之后（否则他们不会买新犁）。这个小镇已经产生了一个新工作，犁具销售员。很快，一个木匠又来到这里。他能做所有杂活，之前这些杂活减少了农民照看庄稼的时间。由于农民能够花更多的时间来做他们最擅长的事——种地，粮食产量进一步提高。同时又一个新的工作岗位产生了。

这时，农民生产的已经比他们自己吃的更多了，所以他们“用”这些剩余的粮食为小镇招聘一名教师。这又是一个新工作。她在这个小镇教育小孩，让农民的下一代受到更好的教育，比他们的父母工作时有更高的生产率。一段时间以后，我们假想的郊外小镇——这个小镇最初假设的是“没有工作岗位”——有了浪漫的小说家、消防人员、职业垒球运动员，甚至有设计玛格丽特酒机的工程师。这就是美国经济史的一页。提高人力资本水平可以使一个农业国进化为一个像曼哈顿和硅谷一样富饶而复杂的地方。

当然，在这一过程中，并非所有事情都是愉快的。假如一个新受教育的农民设计出一种使粮食产量更高的犁，那么销售第一种犁的人将失业——即创造性破坏。确实，这种技术突破在短期内淘汰了一个工作。然而，在长期内，这个小镇的情况变好了。记住，所有的农民更富裕了（以更高的庄稼产量来说），他们可以雇用这个失业的农艺

师去干别的事，例如开发新的杂交种子（让小镇更加富有）。技术在短期内替代了工作者，但在长期内不会导致大量失业，相反，我们变得更富裕，在经济的其他方面又产生了新的工作需求。当然，在这个过程中，受过教育的工作者比未受教育的工作者生活得更好。他们在快速发展的经济中有更多的灵活性，这使他们在每一轮创造性破坏后更有可能站稳脚跟。

比钱更重要的东西

人力资本的内涵比赚取更多的钱要丰富得多。它使我们成为更好的父母、更明智的投票人，对文化艺术有更高的鉴赏力，更能享受生活的成果。

它使我们生活更健康，因为我们吃得更好，运动得更多（同时，好身体是人力资本的一个重要因素）。受过教育的父母更可能在他们的孩子上学之前将他们放在汽车座位上，教他们认识颜色和字母。在发展中国家，人力资本的影响更加深刻。经济学家发现，在低收入国家，如果妇女多上一年学，那么她的孩子在5岁前夭折的可能性会下降5%~10%。

同样，我们的人力资本总量——我们所知道的全部事情——决定了我们整个社会的生活状况。我们知道如何防止小儿麻痹症或生产不锈钢，这给我们带来了益处。然而，如果我们被放到孤岛上，没人会做这些事情，甚至是读我这本书的人。经济学家加里·贝克尔——他因在人力资本方面的研究而获得诺贝尔奖——认为教育、培训、技能，甚至个人健康为现代经济创造了75%的财富，财富创造来源并非钻石、高楼、石油或高档皮包，而是我们大脑中所有的东西。“我们应该称我们的经济为‘人力资本经济’，因为那是经济的主要部分。”

贝克尔在最近的演讲中说，“所有的资本形式——物质资本（例如机器、工厂、金融资本）和人力资本——都是重要的，但人力资本最重要。事实上，在现代经济中，人力资本在创造财富和经济增长中是最重要的资本形式。”

一国的人力资本水平与该国的经济福利密切相关。同时，生活水平和自然资源之间缺乏显著的相关性。像日本和瑞士这样的国家，尽管相对缺乏自然资源，但它们却在世界富国之列。与之相反，像尼日利亚这样的国家，大量的石油财富却与这个国家的生活水平没有什么关系。在某些情况下，非洲的矿产资源还被用于为血腥的内战提供资金，如果不这样做的话，战争就会停息。在中东，沙特阿拉伯拥有最多的石油，但没有自然资源的以色列却有最高的人均收入。

高水平的人力资本产生了一个良性循环。受过良好教育的父母会加大对他们孩子的人力资本投资。低水平的人力资本则有相反的影响。正如公立学校的老师告诉你的：贫穷的父母生下贫穷的孩子。贝克尔指出：“每个家庭为孩子所提供的教育不同，即使这种差异很小，但随着时间的推移，当孩子长到十三四岁时，这些差距就会成倍地放大。这就是为什么劳动力市场对那些不识字和未养成良好工作习惯的退学者无能为力的原因，也是政府很难帮助这些群体的原因所在。”

5亿个头脑是一笔巨大的财富

为什么人力资本如此重要？首先，人力资本与经济学中最重要的思想之一——生产率——紧紧联系在一起。生产率是我们将投入转化为产出的效率。换句话说，我们制造东西时，我们做得有多么出色。底特律汽车工人制造一辆汽车要2 000个小时，还是210个小时呢？艾

奥瓦的农场主每英亩土地上能产出30蒲式耳玉米，还是210蒲式耳呢？生产率越高，我们就越富有。原因很简单：每天只有24个小时，在24个小时内，我们生产得越多，消费也就越多。生产率在一定程度上受到自然资源的限制——在堪萨斯州种小麦比在佛蒙特州种小麦更容易——但是，在现代经济中，生产率更受科技、专业知识和技能的影响，这些都是人力资本的功能。

美国之所以富裕，是因为美国生产率高。我们今天比人类文明史上任何时期都生活得更好，因为我们比过去更善于生产商品和服务，包括医疗保健和消遣娱乐这类东西。总而言之，我们工作更少而生产更多。1870年，一个普通家庭需要劳动1 800个小时才能获得一年的食物供给；今天，这个家庭只要260个小时的工作。在走过20世纪的历程中，每年平均工作时间已经从3 100个小时下降到1 730个小时。同时，实际人均GDP——即我们平均每个人生产的东西，并剔除了通货膨胀的影响——已经从4 800美元上升到31 500美元。以历史标准看，即使是穷人也生活得极好。现在的贫困线是20世纪以前那些收入排美国人均收入前10%的人的真实收入水平。正如凯恩斯所说："从长期来看，生产率是一切。"

生产率的概念相当于从罗斯·佩罗那"巨大的吮吸声"中取出吞噬物，他的推理如下：如果我们开放国境，与墨西哥进行自由贸易，那么许多工作岗位就会溜出国外。当普通墨西哥工厂的工人工资比美国工人的工资少很多时，为什么企业不到墨西哥去呢？答案是生产率。当外国工人的工资只有美国工人的一半左右时，美国工人是否可以和他们竞争呢？可以，美国工人中大多数人是可以的。美国工人比墨西哥工人生产得多——在很多情况下，多很多——因为美国工人受的教育更好，因为美国工人更健康，因为美国工人更容易得到资本和技术，因为美国工人有更高效的政府机构和更好的公共基础设施。一个只受过两年教育的越南农民能否做你的工作呢？可能不行。

当然，在有些产业中，例如纺织和制鞋，美国工人的生产率相对于他们的工资还不够高。这些行业需要低技能的劳动力，这种劳动力在美国比在发展中国家更昂贵一些。越南农民能否缝制篮球鞋呢？能——而且工资比美国的最低工资低得多。

当罗斯·佩罗警告说大多数美国经济会转移到瓜达拉哈纳去时，主流经济学家预测，北美贸易自由协定（NAFTA）将对美国就业有温和的积极影响。由于墨西哥的竞争，美国人会失去一些工作，随着向墨西哥出口商品数量的上升，又会产生更多的工作。美国加入北美贸易自由协定已经近10年，情况正是如此。经济学家估算，尽管自由协定对整个就业的影响相对于美国经济规模而言非常微小，但还是有积极的作用。

我们的孩子是否会比我们过得更好？是的，如果他们比我们有更高的生产率，这几乎是整个美国的历史发展模式。生产率增长是改善我们生活水平的一切。如果生产率每年增长2%，那么我们每年就比前一年富裕2%。为什么？因为我们以同样的投入得到102%的产出（或我们得到同样的产出只需98%的投入）。时下，一个最有意思的经济争论是：美国是否正在经历一个生产率增幅急剧上升的时期？包括艾伦·格林斯潘在内的一些经济学家认为，对信息技术的投资导致了一个持续的、更高的生产率增长。另一些经济学家，如美国西北大学的罗伯特·戈登则认为，从数据的实证分析来看，生产率增长并没有显著变化。

这不仅仅是经济学家坐在柔软的椅子上狂饮雪利酒时喜欢争论的神秘主题。1947~1975年，生产率以每年2.7%的速度增长。从1975年到20世纪90年代中期，生产率的增长率下降到每年1.4%，其原因我们至今也没能完全理解。看上去是微小的差别，实际上，它对我们的生活水平有深刻的影响。在金融经济学中，一个简便的计算法是“72规则”。用72除以增长率（或利率），然后你就可以知道，在一个给定的增长率条件下，收益要翻一番大约需要多长时间。（例如，一个利

息为10%的银行存款，需要7年才能将本金翻一番。）当生产率以每年2.7%的速度增长时，我们的生活水平每27年翻一番，以1.4%的速度则需要51年。

无论世界其他地方正在发生什么事情，生产率增长使我们更加富裕。如果日本的生产率以每年4%的速度增长，而美国为2%，那么两个国家都会变得更富裕。为了理解其中原因，请回头看看那个简单的郊外小镇的例子。如果一个农民每年多生产原有规模2%的庄稼和猪，而他的邻居的这一比例为4%，那么他们每年可吃更多的食物（或买进更多）。如果这种不平衡发展持续很长一段时期，那么他们其中一方明显要比另一方富裕得多。这可能成为嫉妒和政治摩擦的起因，但是他们两个的生活水平都会稳步提高。最重要的一点是，生产率增长像经济学中其他许多理论一样，也不是零和博弈。

如果印度有5亿人变得更有生产效率，而且逐步脱贫成为中产阶级，那么对美国有什么影响呢？美国将变得更富裕。当前仅靠每天1美元维持生活的贫困乡村居民，买不起软件、汽车、音乐、书和出口的农产品。如果他们更富裕，他们就买得起。同时，那5亿人中，有些人的潜力由于缺乏教育而在目前被浪费了。他们如果能够生产出比美国更优质的产品和服务的话，那么美国人民的生活将变得更好。在这些新受教育的农民中，有人可能会发现艾滋病疫苗或逆转全球变暖的方案。用联合黑人学院基金会（United Negro College Fund）的话说，浪费5亿个头脑是一笔巨大的损失。

生产率提高依靠投资——物质资本、人力资本、研究与开发，甚至是更有效率的政府机构。这些投资要求我们放弃当前的消费，以获得未来更多的消费。如果放弃买一辆宝马，将这笔钱投资于大学教育，你未来的收入会更高。同样，一个软件公司可以不给它的股东分红，而将它的利润用于开发更好的新产品。政府可能征税（剥夺了我们当前的一些消费）为基因研究投资，这有助于改善我们未来的健康状况。在每个事例中，我们现在使用资源是为了我们更有生产效率。

当我们考虑宏观经济时——将经济作为一个整体来研究——关注的重点是，整个投资是否足以提高我们的生活水平。

美国的法律、法规和税收制度对生产率增长也有影响。高税收、失职的政府、界定不清晰的产权或过多的管制，会降低或抑制绩效投资的积极性。例如，集体农庄是一种极差的农业组织方式。社会因素，诸如歧视，也会深刻地影响生产率。一个社会如果不给妇女提供教育，或拒绝给特殊种族、社会阶层或部落成员某些机会，那就会留下大量的资源闲置。生产率增长在很大程度上也依靠创新和技术进步，而这两者都没有被很好地理解。为什么互联网的迅猛发展是在20世纪90年代中期，而不是20世纪70年代呢？美国已经破译了人类基因，但却仍然没有清洁能源，这又是怎么一回事呢？总之，促进生产率提高就像抚养孩子一样：即使美国没有一个培养奥运会选手或哈佛学者的蓝图，也同样知道何种事情是重要的。

谁的蛋糕更大？你的还是你邻居的？

人力资本研究对公共政策有深刻的含义。最重要的是，它能告诉我们为什么不是所有人都被饿死。地球上的人口数量已经增加到60亿，我们是怎样填饱这么多肚子的呢？在18世纪，托马斯·马尔萨斯很悲观地预测了人类的未来，因为他相信，随着整个社会变得更加富裕，人口的增长——有更多孩子——会使这些收获不断被消耗。这些额外的嘴巴会狼吞虎咽般地吃尽剩余食品。按照他的观点，人类注定要生活在维持生计的边缘。在经济发展期，人们不计后果地生儿育女，然后在困难时期挨饿。正如保罗·克鲁格曼所指出，在最近57个世纪中的55个世纪，马尔萨斯的预测都是正确的。世界人口增加了，但是人类的生存条件没有显著改变。

随着工业革命的来临，人类才开始变得越来越富有。尽管那样，马尔萨斯也没有错得离谱。正如加里·贝克尔指出的：“当父母的收入上升时，他们为孩子们花了更多的钱——正如马尔萨斯所预测——但是，他们生的孩子更少了，在每个孩子身上花的钱更多了，正如人力资本理论所预测的。”工业革命带来的经济转型，即生产率的大幅提高，使父母的时间变得更昂贵。随着拥有更多孩子的优势下降，现代人开始将他们不断上升的收入投资于他们孩子的成长质量，而不仅仅是数量。

关于贫困的谬论之一是：发展中国家之所以穷，是因为人口增长速度过快。事实上，这种因果关系最好从另一个角度来理解：穷人之所以有很多孩子，是因为他们生育和抚养孩子的成本低。控制生育，无论多么可靠，它只对那些愿意要更少孩子的家庭起作用。所以，战胜人口增长最有力的武器之一，是为妇女创造更好的机会，这要从教育女孩开始。1966~1975年，中国台湾的女性高中毕业生数量翻了一番。同时，生育率下降了一半。在发达国家，过去半个世纪以来，妇女已经享受了大量新的就业机会，生育率已经下降到接近或低于其替补水平，即平均每个妇女生2.1个孩子。

我们以讨论比尔·盖茨的房子开始了这一章，我肯定他的房子比你的要大。在第三个千禧年来临之时，美国仍将是一个极度不平等的地方。美国是否正在变得更加不平等呢？用尽几乎所有的衡量方法作用也不大，这个答案是肯定的。1979~1997年，1/5最富的人的平均收入与1/5最穷的人的平均收入相比，其差距从9倍蹿升到了15倍。当美国史上最长的经济繁荣期结束时，富人更富，而穷人则原地踏步，甚至更穷。1/5最穷的美国人，其平均收入（经通货膨胀调整）实际上已经下降了3%，尽管在20世纪90年代末急剧上升。看看积累财富，而不仅仅是年收入，它甚至呈现出一幅更加不对称的画面。大多数经济学家一致认为，美国贫富差距正在增大。

为什么？对这种社会现象，人力资本提供了最有说服力的解释。在过去几十年中，已经有了《鬼马校园》（*Revenge of the Nerds*）的现实生活版本。在美国，技术工人总是比非技术工人赚得的工资更多，这种差距已经开始以惊人的速度扩大。总之，人力资本变得越来越重要，回报率也比以前更高。人力资本重要性的一个简单体现是高中毕业生和大学毕业生的工资差距。在20世纪80年代初，大学毕业生的工资比高中毕业生的工资平均高出40%；如今，这个差距已经变成了80%。有研究生学位的人则比这些人赚得更多。21世纪是成为火箭科学家的大好时机。

我们的经济以有利于技术工人的方式演变。例如，几乎所有的产业都引进了计算机，这有利于那些要么有计算机技术，要么能够快速掌握新技术的工人。科技使聪明的工人生产效率更高，同时使低技术工人成为多余。自动取款机取代了银行出纳员，自助加油机取代了加油站的服务员，自动化装配线取代了工人低级的重复性操作。实际上，通用汽车的装配线浓缩了美国经济的主要趋势。计算机和精密的机器人现在正在组装汽车的主要部件——这为那些编程和设计机器人的人创造了高薪工作，同时也降低了对那些没有专业技能、只能做日常普通工作的工人的需求。

同时，国际贸易又将全球的低技能工人置于更激烈的竞争之中。长期来看，国际贸易永远是一个强大的推动力；短期来看，它也有负面影响。贸易像科技一样，让高技术工人生活得更好，因为它为美国的高科技出口品提供了新的市场。波音向新加坡出售飞机；微软向欧洲出售软件，麦肯锡向拉美出售咨询服务。此外，对那些知道如何设计节油飞机引擎或在西班牙解释全面质量管理的人来说，这是一个更好的消息。另一方面，它让我们的低技术工人与越南的廉价劳动力展开竞争。在越南的血汗工厂，耐克可能付给越南工人每天1美元，让他们制造鞋子。但是，你不可能以那种方式生产波音飞机。

到底是什么原因导致了这种日益增大的工资差距？人们对此仍然有不同的看法。工会力量的减弱，使蓝领工人在谈判桌上的筹码更少了。同时，高工资工人比他们的低工资同行在工作上花的时间更多，这又加剧了总收入的差距。无论如何，收入不平等的现象确实存在。我们应该关注吗？经济学家一直认为我们不应该，其原因有二。首先，收入不平等给经济发出了重要信号。例如，高中毕业生和大学毕业生收入的差距不断扩大，这将激励更多学生去获得大学学位。同样，企业家所赚得的巨额财富也激励了人们去承担必要的创新风险，而许多创新对社会有着巨大的回报。经济学是主张激励的，变得富有的前景就是一个巨大的激励。

其次，许多经济学家认为，只要每个人都生活得更好，我们无须担心贫富差距。换句话说，我们应该关心穷人所得到的蛋糕有多大，而不是他相对于比尔·盖茨得到了多少蛋糕。曾经获得1999年诺贝尔经济学奖的罗伯特·福格尔在美国经济学会所作的主席演讲中指出，美国最穷的公民所获得舒适程度甚至是100年前皇室贵族所无缘享受的（例如，超过90%的公寓居民有彩电）。嫉妒可能是“七宗罪”之一，但它并没有引起经济学家多大的注意。我的效用应该决定于我喜欢自己汽车的程度，而不是我的邻居是否开美洲虎汽车。

当然，常理看来则是另外一回事。H·L·门肯曾写道：“富人是一个比他的亲戚每年多赚100美元的人。”有些经济学家开始认识到——虽然有些过迟——他道出了一件有意义的事情。戴维·诺伊马克和安德鲁·波斯特勒维特作过一个关于美国姐妹的调查，以了解为什么有些妇女选择出去工作，而另一些则待在家里。当研究者剔除了所有的通常解释——当地劳动力市场的失业情况、妇女的教育情况和工作经验等等之后——他们发现了有力证据来支持H·L·门肯的理论。在他们的研究中，如果妹妹的丈夫比姐姐的丈夫赚得多，那么，妹妹更加愿意找工作挣钱。

康奈尔大学经济学家、《奢侈热》（*Luxury Fever*）的作者罗伯特·弗兰克作了一个具有说服力的调查，该调查是关于相对富裕——我的蛋糕大小与我邻居的蛋糕大小相比较——是我们效用的重要决定因素。罗伯特·弗兰克给调查者提供了两种情景，让他们做选择：（A）你赚11万美元，别人都赚20万美元；（B）你赚10万美元，别人都赚8.5万美元。正如弗兰克所解释的："收入的数字代表真实购买力。在A世界中，你的收入所买的房子的面积比在B世界中你能买得起的房子大10%，在餐厅吃饭的次数也多了10%，等等。选择B世界，你放弃了一小部分绝对收入，但你的相对收入提高了。"在A世界你将更富裕；在B世界，你虽然没有那么富，但你比别人富裕。哪种情况让你更幸福呢？弗兰克发现大多数美国人愿意选择B。换句话说，相对收入确实起作用。其中一个解释可能是嫉妒心。弗兰克指出，在复杂的社会环境中，我们试图寻找评价我们绩效的方式。相对收入就是其中之一。

关于收入不平等日益扩大的话题，还有一个更实际的考虑。贫富差距——排除道德——是否可能大到开始阻碍经济增长呢？是否存在一点，在这一点上，收入不平等不再激励我们更加努力地工作，从而变得没有生产效率呢？由于各种原因，这可能会发生。届时，穷人可能失去公民权，他们抵制重要的政治经济制度，比如产权和法律法规。不平衡的收入分配可能导致富人将资源挥霍于越来越华而不实的奢侈品上（例如，小狗的生日蛋糕），倘若将这钱花在其他投资上——为穷人的人力资本投资——将会产生更高的回报。或者，阶级斗争可能导致出台一些惩罚富人但又不会使穷人变好的措施。有些研究发现，收入不均与经济增长之间存在负相关。而另一些研究结果则相反。随着时间推移，数字会说明这种关系。如果蛋糕在增大，我们应该给予每块蛋糕的大小多少关注呢？

摘掉贫穷的帽子

关于人力资本这一主题，还有最后一个问题。正如耶稣曾警告我们的那样：穷人是否总是伴随我们呢？我们的自由市场制度是否使贫困不可避免呢？如果有大量的经济胜利者，是否必须有失败者呢？不，不，不。经济发展不是零和博弈。在这个世界里，为了有富国，并不一定需要有穷国。同理，为了让有些人富起来，并不需要让一些人贫穷。居住在芝加哥南边公寓的家庭之所以穷，并不是因为比尔·盖茨住在大房子里。无论比尔·盖茨是否住在大房子里，他们还是穷。由于一系列复杂的原因，美国的穷人没有享受到由DOS和Windows所带来的好处——生产率的提高。比尔·盖茨没有拿走他们的蛋糕，也没有阻碍他们成功，更没有从他们的不幸中获得好处。然而，盖茨的远见和天赋创造了巨大财富，这种财富并不是所有人都能够分享的。一种是比尔·盖茨通过窃取别人的庄稼而致富的世界，一种是他通过增加自己的实力并与某些人（不是所有人）分享而致富的世界，这两者之间有着关键的区别。后者更好地解释了现代社会的经济运作模式。

从理论上讲，如果每个人都受过良好教育、身体健康、生产效率高，那么，每个人都将生活得舒适安逸。也许，我们永远医治不好这个世界中各种身体和精神的疾病，由于这些疾病，有些人的潜力得不到充分发挥。但是，那是生物学，不是经济学。经济学告诉我们：我们的生活能达到什么水平，或我们的财富能达到什么程度，这在理论上是没有极限的。

以上所言果真如此吗？如果我们都是博士，那么谁在四季餐馆当服务员呢？可能没有人。随着人们变得更有效率，我们开始用科技替代劳动。我们用语音邮件代替秘书，用洗衣机代替女佣，用自动取款机代替出纳员，用数据库代替文件管理员，用售货机代替售货员，用

挖掘机代替挖沟工人（我最近去了一趟科罗拉多波尔德的一个商店，那里正在采用自助收款台）。这种发展的动力来源于第一章里的概念——机会成本。高技能的人可以用他们的时间做各种有效率的事情。因此，雇用一名工程师当汉堡包师傅的成本是非常昂贵的。（如果让你在四季餐馆当服务员，你会要多少报酬呢？）尽管美国比印度富裕，但美国的服务员比印度的少得多。印度到处都是低技能工人，他们没有其他就业机会，但美国并非如此，做家务劳动要昂贵得多（任何有保姆的人都可以证明这一点）。谁雇得起一个通过写电脑程序每小时就可以赚50美元的男佣呢？

当我们不能使佣人的工作变为自动化时，我们可以将它们委派给学生或年轻人，他们可以通过这种方式获得人力资本。我为别人做过10多年的杂活（最著名的就是乔治·W·布什，在他成为美国总统之前的很长一段时间他也做过杂活），我的妻子也曾当过餐厅服务员。这些工作为我们提供了工作经验，它是人力资本的重要组成部分。但是，假如有些令人不愉快的工作不能自动化，你也不放心把它们交给初出茅庐的年轻人，这又该怎么办呢？例如，想象一个社区，社区里的人都受过高等教育，生产着各种高价值的商品和服务，同时也产生了令人恶心的副产品——垃圾。进一步想象，清理垃圾是一件令人恶心和麻木的工作。然而，如果不清理垃圾，整个经济将会止步不前。倘若每个人都是哈佛毕业，谁去清理垃圾？

保洁员去做。不经意间，他（她）将成为该市收入最高的工人。如果经济发展离不开清理垃圾，而且，没有机器可以替代，那么这个社区必须劝说某人去完成这个工作。诱使人们做某件事的方法，是付给他更多的报酬。清理垃圾的工资将上升到某个水平，在这一工资水平上，有人——医生、工程师、作家——将愿意离开令人愉快的工作，转而去清理垃圾。这样，在人力资本丰富的世界可能仍然有令人不愉快的工作——你马上会想到肛肠科医生——但没有人是穷人。

人力资本创造了机会。它使我们更健康、更富裕，它使我们成为更完美的人类，它使我们活得更好而工作更少。从公共政策的角度看，最重要的是人力资本将富人与穷人区别开来。芝加哥大学商学研究生院教授、世界商业和政府咨询专家马文·佐尼斯，在最近给芝加哥商业协会的演讲中精彩地指出了这一点。“复杂性可能是我们这个时代的特征。”他说，“任何地方的需求将永远是对更高水平的人力资本的需求，获得适当人力资本的国家、懂得如何调动和应用人力资本的企业、产生人力资本的学校……将成为我们时代的大赢家。至于剩下的，将越来越落后，人民会更悲惨，给我们带来更多的问题。”





Naked Economics

Undressing the Dismal Science

第7章 金融市场：关于迅速致富，经济学能告诉我们什么？

荒谬的柚子和冰激凌减肥法

多年前，我还在读本科时，一种新的节食方法在校园的一个女生联谊会上流行开来。这不是一般的节食食谱，而是柚子和冰激凌。顾名思义，通过吃大量的柚子和冰激凌，一个人可以减肥。当然，这种减肥方法根本不起作用，但我已经深深地记住了这件事情。让我感到奇怪的是，一群非常聪明的女生不顾常识而去信奉根本不起作用的节食方法，没有任何医学和营养学知识表明，吃柚子和冰激凌可以减肥。然而，这是一个吸引人的想法。谁不想通过吃冰激凌减肥呢？

最近，当一个邻居与我分享他的投资策略时，我回忆起了这种柚子和冰激凌节食法。这位邻居解释说，他去年投资遭受了重大打击，这是因为他的投资组合中包含大量的网络和科技股，但是，他现在已经调整策略，准备重返股市。他正在研究股市的历史走势图，这些图形可能预测着股市的未来走向。我已经记不清他预测的具体内容，当时我分了些心，一方面是因为我正在浇花，另一方面是因为我内心深处正有声音在尖叫，“柚子和冰激凌！”这位聪明的邻居是个医生，也是大学教师。他正带着他的投资策略远离科学的殿堂，走进冒险的游戏。当涉及个人理财（和减肥）时，再聪明的人也会迅速地将理智置之脑后，其速度比你说“奇怪的节食方式”还快。成功的投资原则十分简单，但是它们需要自我控制和短期亏损。盈利是一个缓慢的、稳步积累的过程（同时伴随大量挫折），而不是飞来横财。为了明天的成功，我们甘愿放弃当前的消费，迫不及待地采用更快、更容易的方式——然后，当它们行不通时，我们便会感到震惊。

把鸡蛋带在身上是有风险的！

本章并不是关于个人理财的启蒙书。现在有许多关于投资策略的好书。伯顿・马尔基尔——他很热情地为本书作序——的《漫步华尔街》（*A Random Walk down Walk Street*）是其中最好的书之一。与《漫步华尔街》不同，本章通过对市场的基本理解——第一、第二章中所包含的思想——来讨论个人投资问题。任何投资策略必须遵循经济的基本规律，正如任何节食方法都必须遵循化学、生物学和物理学的事实一样。借用一下沃利・蓝姆的畅销小说的名字：我知道，这都是真的。

乍一看，金融市场非常复杂。股票和债券已经够复杂了，更不用说期货期权、利率互换和政府债券，以及一系列其他金融产品。这些金融产品如此神秘，以至于刚刚拿到数学博士学位的人都通常前往华尔街而不去“象牙塔”。在芝加哥商品交易所，要购买或出售基于洛杉矶平均气温的期货合约都是可能的。在芝加哥交易所，人们可以购买和出售二氧化硫排放权。是的，确实有可能通过交易进行赚（或赔）钱。虽然这些合同的细节可能令人头皮发麻，但实际上大多数内容都非常简单明了。金融工具，像市场经济中其他商品和服务一样，必须能创造某种价值，买者和卖者都认为他们肯定能从交易中获利。同时，企业家也在试图引入比现有产品更便宜、更快速、更便利或更好的金融产品。共同基金曾经是一种金融创新，伯顿・马尔基尔帮助推广的指数基金也是如此。也就是说，所有的金融工具——无论这些浮华的装饰有多么复杂——都是基于四种简单的需求。

筹集资本。在生活中，特别是在美国，令人着迷的事情之一是我们能够花费一大笔不属于自己的钱。金融市场使我们能够借到资金。有时这意味着，维萨卡（Visa card）和万事达卡（Master Card）满足了我们今天消费明年才买得起东西的欲望；更常见的是——对经济也更重要——借钱使各种投资成为可能。我们借钱上大学，借钱买房子，借钱建工厂和购买设备或开展新业务，借钱去做那些即使扣除借款成本仍能使我们过得更好的事情。

有时，我们不是通过借钱来筹集资本，而是将我们公司的股份卖给公众。这样，我们就以股权（也就是对未来利润的索取权）交换现金。通过发行债券，公司和政府可以直接从公众那里借钱。这些交易可能像一笔汽车贷款那么简单，也可能像国际货币基金组织（IMF）提供几十亿美元援助那样复杂。归根结底，个人、企业和政府需要资本去做他们今天支付不起的事情，而金融市场可以为他们融资，但需要付出代价。

没有信用，现代经济就不能生存。实际上，国际发展组织已经开始认识到，让发展中国家的企业获得信贷——即使是像50美元或100美元那样的小额贷款——也能够成为战胜贫困的有力工具。国际机会组织（Opportunity International）就是这样一个提供“小额贷款”的贷款人。在2000年，该组织向24个发展中国家发放了近325 000笔低抵押或无抵押贷款，平均贷款金额是195美元，尽管看上去微不足道。有6个孩子的乌干达寡妇埃斯特尔·盖拉布兹，就是一个典型的代表。她是一名专业助产师，她用一笔贷款——以西方标准来看，这笔贷款微乎其微——开了一个诊所（仍然没有电）。她已经接生了大约1 400个新生儿，每位产妇的收费6~14美元不等。国际机会组织宣称，他们已经创造了43万个工作岗位。令人惊叹的是，这些小额贷款的偿还率是96%。

储存、保护和利用闲置资产获利。文莱国王在20世纪70年代获得数十亿美元的石油收入。假如他将那些现金塞到床底下，并将现金留在那里，可能会遇到一些问题。第一，数十亿美元塞到床底下是让人难以入眠的；第二，数十亿美元塞到床底下，那么每天早晨消失的可能不仅仅是脏床单——任何灵敏的手指，更不用说考虑周密的犯罪分子，都会想办法找到这些藏款；第三，最重要的是，最无情、最有效率的“小偷”将是通货膨胀。如果文莱国王于1970年在他的床下放10亿美元，那么今天它可能只值2.26亿美元。

因此，文莱国王首先考虑的是保护他的财产，既防盗窃，又防通货膨胀——这两者都会减少他的购买力，只是方式不同而已；其次要考虑的是有效利用他多余的资金。这个世界到处是潜在的借款人，为了获得资本使用权，他们都愿意为此付费。当经济学家在黑板上写各种方程式时，利率的符号是r，而不是i，为什么？因为利率被认为是资本的租金率（rental rate）。这是考虑该问题最直观的方式。有剩余资本的个人、公司和机构，将它租给那些能以更高的效率利用它的人。哈佛所接受的捐款大约有190亿美元。这是常青藤盟校源源不断的资金来源，将它塞在学生和教员的床底下不但不现实，而且是对资源的巨大浪费。相反，哈佛雇用了近200位专家管理这个宝藏，通过向他人提供资本，为学校创造了丰厚的回报（在过去的9年里，该回报率比通货膨胀率高出6%）。哈佛购买股票和债券，投资风险资本基金，将这190亿美元投放到世界其他地方——那里的人和机构可以用它做有效率的事情。

金融市场将资本从富人手中拿走，然后借给每一位需要它的人，但金融市场的功能远远不只这些。它能使我们每个人一生中的消费处于平稳水平，换句话说，我们不必在获得收入之后才花费它。莎士比亚可能告诫过我们既不要做借款人，也不要做贷款人。事实上，我们大多数人有时兼而有之。如果我们生活在农业社会，当临近收获时节，我们要么将粮食合理地吃掉，要么得找到某种贮存办法。金融市场是贮存这些收入最好的场所。我们可以在没有赚得收入的情况下花费未来的收入——为了上大学或者买房——或者，我们可以现在赚钱以后消费，将它作为退休金存起来。重要的是，赚取收入与花费收入已经被分离，这允许我们在生活上有更大的灵活性。

为规避风险而进行保险。生命是有风险的。跳进浴缸都有死亡的风险，更不用说坐班车去工作或者与朋友一起蹦极了。让我们考虑一下你可能遇到的财务危机：自然灾难、生病或残疾、欺诈或盗窃。作为人类，我们最基本的动机之一就是将这些风险最小化。金融市场可以在这方面为我们提供帮助。最明显的例子是健康保险、人寿保险和

汽车保险。正如我们在第4章中所写的：平均而言，你为保单支付的保费要高于他们预期支付的理赔费用。但是，“平均”一词在这里确实非常重要。你并不担心平均结果，你担心最坏的事情可能发生在自己身上。一件坏事情——一棵树在雷电交加的暴风雨中倒下，摧毁了你的房子——可能是灾难性的。因此，我们大多数人愿意预先付一笔钱——甚至多于我们预期能收回的——以保护我们免受这些不测。

差不多任何事情均可投保。以怡安保险公司（Aon，其总部在芝加哥）为例，该公司为圣路易斯红雀垒球队签发了一张保单，以防该队球星马克·麦奎尔在2000年赛季中受伤。麦奎尔是最好的本垒击球手之一，他能增加球票的销售收入。如果他受伤，有些红雀队球迷将待在家里不出去看球赛。所以，怡安保险公司同意为这种潜在的球票销售损失提供保险。如果麦奎尔不幸受伤，观众上座率比麦奎尔在场时的平均上座率低的话，怡安保险公司将支付每个空座20美元的赔偿金。“将基于麦奎尔价值的保单进行量化是非常简单的。”一位怡安保险公司的管理人员这样告诉《克雷恩芝加哥商业》。

金融市场提供了一系列看起来复杂，但基本功能像保单一样简单的产品。例如，期货合约锁定了商品——从电力到大豆的任何东西——在未来特定时间的卖价。在芝加哥交易所大厅，一个交易人可能同意在2003年3月以每蒲式耳3.27美元的价格卖给另一个交易人1 000蒲式耳玉米。这笔交易的关键之处是什么？关键是，这些商品的生产者和消费者非常害怕价格在未来波动。生产玉米的农民可以从锁定的售价中获益，即使他的玉米现在仍然在地里——甚至还没有种。如果农民一直等到收割时再出售玉米，他是否可能卖出更好的价格呢？完全可能。当然，也可能卖出更低的价格，所得收入还不够日常开销。像我们一样，他们愿意为这种确定性付费。

同时，商品的大买家也可以从这种交易中获益。航空公司利用期货合约将飞机燃油价格锁定在预定水平，快餐店可能会为碎牛肉、猪排（大多数被做成熏肉），甚至干酪签订期货合约。我不知道星巴克

公司管理人员的任何个人情况，但我十分清楚什么会使他们彻夜不眠：世界咖啡豆价格。美国人愿意为低咖啡因拿铁咖啡支付3.50美元，而不是6.50美元，因此，我愿意以本书的版税打赌，星巴克会利用金融市场，以保护它自己免受咖啡价格突然变动的影响。

其他金融产品用来应对其他风险。我最喜欢的一项金融产品是巨灾债券。华尔街设计这种精品债券是为了帮助保险公司规避自然灾害风险。记住，有了保险，当一棵树倒在你房子上时，保险公司会支付赔偿金；而如果许多树倒在许多房子上，那么，这个公司，甚至整个保险业，都会陷入危机。保险公司可以通过发行巨灾债券将这种风险最小化。巨灾债券比其他公司债券所支付的回报率明显高许多，因为这有个死结：如果飓风和地震在某段时期严重地破坏了某一地区，那么投资者将损失部分或全部本金。美国联合汽车服务协会（The United Services Automobile Association）在20世纪90年代后期就做了一笔关于东海岸飓风季的交易，这是最早期的交易之一。如果某次飓风引起15亿美元或更多的索赔，那么巨灾债券投资者将损失所有本金。另一方面，保险公司可以通过免偿债务以抵消它的理赔损失。如果飓风引起的损失在10亿~15亿美元之间，投资者将损失部分本金。

如果飓风引起的损失较小，那么债券所有人除得到全部本金之外，还有将近12%的利息——对债券而言，是非常高的回报率。这种产品的美妙之处在于它分散风险的方式。为避免倒闭，保险公司会与一大群投资者分担自然灾害的成本，如果东海岸接连遭到飓风袭击，每个投资者只会遭受一个相对较小的损失。

实际上，金融市场的作用之一是让我们能够充分地将鸡蛋分散放置。在此，我不禁想起了一个只会发生在高中的愚蠢实验。在我上高中时，某位青春期行为方面的专家认为，如果学生们认识到青少年父母要承担多少责任的话，他们就不太可能在十几岁的时候生孩子。专家们认为，一个模仿父母的最好方式是让每个学生带着鸡蛋在学校生活。鸡蛋代表婴儿，同时也要求像对待婴儿一样对待它——例如，轻

拿轻放，绝不能让它消失在视野中等。但这是高中。鸡蛋被弄丢了、打破了、留在健身房的冷冻室、被小坏蛋甩到墙上、出现于盥洗室的二手烟雾中等。这个实验没教给我任何关于做父母的具体事项，但它使我永远相信，将鸡蛋带在身上是一件有风险的事。

金融市场使我们能够更便宜、更容易地将鸡蛋放到不同篮子里。用1 000美元投资共同基金，你可以对500个或更多的公司投资。如果让你只能从经纪人那里买单只的股票，你根本不可能用500美元进行如此多样化的投资。对于1万美元，你可以将它分散在各种资产上：大盘股、小盘股、境外股票、长期债券、短期债券、垃圾债券和不动产。在这些资产中，有些表现强劲，而有些表现疲软，这样可以保护你避免华尔街的坏蛋将你的鸡蛋甩到墙上。实际上，巨灾债券吸引投资者的其中一个原因是，它的回报率由自然灾害的发生频率所决定，这与股市的表现无关。例如，2001年对股市而言是多灾多难的一年，但对飓风而言却是个好年景。

投机。当然，任何金融产品的产生，都会满足人类的另一个基本需要：投机的冲动，或对短期价格波动进行打赌。人们可以利用期货市场减少风险——人们也可以利用期货市场赌明年的大豆价格。人们可以利用债券市场来筹集资本——人们也可以利用它赌艾伦·格林斯潘是否会在下个月减息。人们可以利用股市对公司投资，从而分享它们未来的利润——人们也可以在上午10点买入股票，希望股票价格在中午有些上扬。金融产品之于投机就如同体育项目之于赌博。它们为此提供了便利，尽管其基本目的并非如此。

这就是金融市场。华尔街或拉萨尔街（芝加哥期货交易所所在地）的所有疯狂举动都符合以上某种或多种需求。高度发达的金融世界常常被描述成富人版的拉斯韦加斯——风险、诱惑、有趣的个性和不断转手的大量金钱。然而，这种类比很不合适。在拉斯韦加斯发生的任何事情都是零和博弈。如果庄家赢了一把牌，你就输了。并且，赢的概率总是偏向庄家一方。如果你打牌的时间足够长——至少不去

算牌——从数学理论上讲，你肯定会输光。拉斯韦加斯提供娱乐，但它没有任何更广泛的社会影响。华尔街则不同，那里发生的大多数事情是一个总和为正的博弈。房子建起了，公司创立了，个人和公司控制了灾难性的风险。当然，并非每次交易产生的都是赢家。正如个人会进行错误的投资一样，资本市场完全能够浪费掉大量资本。不妨拿一家你曾经最喜爱的、如今已经失败的网络公司作为例子。几十亿美元的资金流向了那家公司，但现在看来它根本不值。同时，一些有盈利潜力的企业却苦缺资金——因为它们没有足够的抵押品。例如，经济学家担心，贫困家庭可得到的信贷太少了，而这些贷款本是可以用于人力资本投资。大学学位是一项很好的投资，但是一旦错过时机，你很难再获得它。

找到你的那只“会扔湿毛巾的猴子”

然而，金融市场之于资本就如其他市场之于其他任何东西一样：以高效率的方式分配资本，尽管这种方式不完全。资本流向它能获得更高回报的地方——一个不错的地方（如果流到国王的朋友那里就不怎么样了）。正如经济的其他部分一样，政府可以是敌人也可以是朋友。政府能够扰乱资本市场，就像它扰乱其他任何事情一样——采用过重的税收和过多的管制、将资本转入政府重视的工程、阻碍创造性破坏的有效运行。或者，政府也可以使金融市场运转得更好：使欺诈最小化、使系统透明化、建立和实施规章制度、提供能降低交易成本的公共产品等。同样，重点在于区分其差别。

好倒是好，但人们怎样才能在金融市场上致富呢？我在《经济学人》杂志社的一位同事，建议本书应该叫做《你是否足够富裕？》。这位朋友的逻辑是，大多数人会说不，然后从书架上迅速抢走这本

书。可悲的是，我不大相信那些一定会让你致富的策略。正如神奇减肥计划差不多违反了我们所知道的有关健康和营养的所有知识，快速致富方案也违反了大多数经济学的基本原理。

先来看一个例子吧。假如你正准备在芝加哥林肯公园附近购买一套房子，经过几个星期的搜寻后，你发现一幢三层的独栋褐砂石房屋可能要花费你大约50万美元。有些房子标价45万美元，但它们需要装修。其余的标价60万美元，因为它们有让人赏心悦目的装饰。正当你为50万美元才可以拥有一套房子感到绝望时，你发现一个标价25万美元的房子满足你的所有要求。在你考察一番之后，你觉得这个房子与你看的其他房子一样好——同样的位置、同样的大小、同样的建筑结构。你依然保持谨慎，你要你的房产代理人对其进行估价。她向你保证，这个房子实际上是一桩很好的买卖，它应该以50万美元出售。以她的专业观点，毫无疑问你可以25万美元购入这套房子，一个月以后再以50万美元或更高的价格出售它。然后，你看到了最后一条信息，在《克雷恩芝加哥商业》第3版的一篇文章有一个激动人心的标题——“本月廉价货：林肯公园的褐砂石房屋标价25万美元”。

你以25万美元抢购到该房屋。果然，6个月后，你以50万美元的价格出售了它——你的钱翻了一番。

这个故事有多少问题？很多。一个有推理能力的人可能开始问以下问题：

1．如果这个房子确实值50万美元，哪个笨蛋会以25万美元出售它？这个人难道不愿意或不能花3分钟时间去考虑这个社区其他类似房子的售价是它的两倍吗？如果不愿意花时间考虑，难道就没有家庭成员或房产代理人——其佣金是基于销售价格计算的——愿意指出这个巨大的矛盾吗？

2．可能没有。在那种情况下，我的房产代理人自己为什么不买这套房子呢？如果这房子的价格肯定会翻番，为什么当25万美

元在她面前闪闪发光的时候，房产代理人还在为3%的佣金奔波呢？

3．可能我的房产代理人也是个笨蛋。倘若如此，其他搜寻廉价房的人又在哪里呢，特别是在《克雷恩芝加哥商业》登出了这个消息之后？如果这个褐砂石房屋是个超级廉价货——已经如此这般广而告之了——那么大概各种各样的人都想买它。这将会带来一场竞标大战，潜在购买者会开出越来越高的价格，直到价格达到它的真实市场价值，即大约50万美元。

换句话说，你不可能在林肯公园发现以25万美元出售的褐砂石房（地下室里没藏着令人惊奇的东西）。为什么？因为大多数经济学的基本思想都是这样。你努力使自己的效用最大化——任何人都是这样。在每个人都在寻找有利投资的世界里，没有人会把25万美元留在桌上而大步离开。然而，人们却认为股市时刻都在这样运转。我们相信《商业周刊》中的“热门股”，相信华尔街分析师的购买推荐（提供给所有企业的客户），于是，我们开始大量囤积那些表现将大大低于市场平均水平的股票。但是，那些被信以为真的“热门股”只是穿着不同衣服的林肯公园褐砂石房屋。原因如下：

让我们从一个极其简单但又经常被忽视的地方开始。每次你买入一只股票（或其他任何资产），必定是有人卖给你的。卖给你这种“热门股”的家伙已经决定，他宁愿要现金，他已经看到了当前股票的“廉价”但还是决定出手——正好这时你进入市场。当然，他可能要用这些钱做其他事情，但他仍然想卖出一个合适的市场价格，正如我们预期那些不得不搬出林肯公园的人会为褐砂石房屋要价50万美元，而不是25万美元一样。股市，正如其名字所表示的，是一个市场。在任何给定的时间，股票价格是购买数量等于出售数量时的价格。在“热门股”的交易人中，有一半人准备出售它。

或许你知道一些卖家不知道的事情。可能所有出售XYZ公司股票的人都没有看到《华尔街杂志》上一篇关于XYZ公司新的治疗男性秃顶特效药的文章。好，就算这种情况可能发生，但是，这个世界上老练的买主都去哪里了？这只股票的价格就稳在45美元，然而出于某些原因，沃伦·巴菲特、摩根史丹利的交易员和富达基金的高级证券投资经理们都没有抢购它（否则，股价将上升到一个更高的价位，正像林肯公园的褐砂石房屋一样）。你知道一些华尔街其他人都不知道的消息吗（记住，以公众不得知的任何信息进行交易都是违法的）？

或者，可能华尔街有人向你灌输这种股票思想：美国的经纪公司雇用了一大批分析师，他们成天都在分析美国企业的情况。所有这些信息都是错的吗？不是——尽管存在许多无能和利益冲突的情况，极力赞扬那些被过分高估的网络股便是最近的一个惊人例子。分析师提供各种合法的信息，就像你的房产代理人一样。当你准备买房时，你的代理人会告诉你有关社区、学校、税收、犯罪等各种你关心的事。华尔街分析师为企业做相同的事，他们报告有关管理层、未来产品、行业和竞争的情况。但是，这不能保证你在股票上的收益会高出市场平均水平。

问题是，其他任何人都能得到同样的信息，这就是有效市场理论的本质。该理论的主要前提是，资产价格已经反映了所有的可获知的信息。所以，即使有可能选到一些总能获得优胜的股票，那也是很困难的。为什么你不能以25万美元在林肯公园买到褐砂石房屋呢？因为买者和卖者都认为这样的房子应该值更多的钱。XYZ公司的股票同样如此。股票价格被设定在一个合理的价位上，它基于我们所知道的或能够合理预测的所有事情；价格在未来的涨跌只是反映不可预期的事件——我们现在不知道的事情。

挑选股票很像在商店选择最快付款的队伍一样。有些队伍是否比其他前移得更快？当然，正如某些股票的表现优于其他股票一样。你能否找到一些信号，它可以告诉你某排队伍比另一排队伍前移得更快

呢？当然。你不想排在有两大车商品的家伙或者拿着一大把赠券的老太太后面。为什么我们很少会排在最短的队伍后面（许多专业的选股人员并没有优于市场平均情况）？因为其他人也在看我们正在看的事情，并采取相应的行动。他们能看到有两大车商品的家伙、在第三通道正在接受培训的收银员、在第六通道有人拿着大量赠券。任何在收款处的人都会试图寻找前移最快的队伍。有时你是对的，有时你是错的。随着时间推移，排队的时间将达到一个平均值。所以，如果你经常去商店，你很可能和其他人排队等候的时间一样长。

实际上，我们可以作更进一步的类比。假设在货物架的通道上，你看到一个老太太的衣袋里塞满了大把赠券。当你走到付款台看到她在排队的人群中，你聪明地将自己的小车推向另一个付款台，在她拿出零钱包跟收银员慢慢清点赠券时，你沾沾自喜地为自己感到庆幸。然而几分钟后，你发现你前面的家伙忘了称他的鳄梨。当你看到那个拿赠券的老太太推着她的购物车走出商店时，收银员还在一遍遍地大喊：“三道称鳄梨！”谁能预测到这个？没有人。正如没有人预测到国际商务智能公司（Micro Strategy）——一个快速成长的软件公司——会在2000年3月19日重新报出它的营业收入，在它的账目上划掉了数百万美元。股价在一天内下降了62%。购买国际商务智能公司股票的投资者和投资经理想到会发生这种情况吗？当然不会。这就是你不能预测但又很重要的事情。事实上，当下次你试图在某只股票上重仓操作时，即使那是一家运行良好的大型公司，你也应该重复一个不可思议的词：安然、安然、安然。

有效市场理论的支持者建议投资者做长线。如果资产的定价是有效的，那么让猴子在股市板上乱扔飞镖所选择的一个投资组合，从平均意义上讲，与华尔街明星所选择的投资组合的表现一样好。（伯顿·马尔基尔曾指出，既然多样化是重要的，那么让猴子在股市板上扔一条湿毛巾也可以作出投资选择。）事实上，投资者已经有了他们拿毛巾的猴子：指数基金。指数基金的目的不是挑选优胜于市场的股票。相反，它们购买并持有事先就决定好的一篮子股票，例如标准普

尔500指数——由美国最大的500家公司股票所构成的指数。既然标准普尔500是市场平均指数，那么我们可以预期，一半的美国共同基金表现较好，另一半表现较差。但是，这是扣除开支之前的情况。基金公司要为他们做的所有事情（股票分析）收费，当他们的交易方式更激进时，也会产生费用。指数基金像扔湿毛巾的猴子一样，其管理费要便宜得多。

但是，那些都是理论。数据显示的情况又如何呢？结果表明，扔毛巾的猴子可以成为投资者最好的朋友。根据晨星公司——一家追踪共同基金表现的公司的数据，在2001年，大约有1/2的美国激进型多样化基金比标准普尔500指数的表现更好。随着时间的推移，情况会怎样呢？过去5年，只有30%的激进型基金比标准普尔500指数的表现更好，在过去20年，则只有15%的激进型基金是这样。换句话说，从长期来看（20年以上），85%声称有专业能力的激进型基金比简单的指数基金做得更差，而后者仅仅是一只在股市上扔湿毛巾的猴子。

如果你于1973年在一只普通的激进型基金上投资了10 000美元（那时，马尔基尔的《漫步华尔街》首次面世），今天，它将值171 950美元。如果你投资同样的钱到一个标准普尔500指数基金，它现在值311 000美元。

尽管数据如此，但有效市场理论仍然不是华尔街最受欢迎的思想。有一则关于两个经济学家在街上散步的玩笑。其中一个看到一张100美元的钞票丢在大街上。他指着钞票问他的朋友："那是100美元的钞票吗？"

"不是，"他的朋友回答，"如果是100美元的钞票，早就有人捡起来了。"

所以他们两人继续散步。

另一方面，学术界普遍认同有效市场的思想。然而，一些金融领域最聪明的人宣称已经发现这一思想是错误的。一个令人神往的研究

领域是行为经济学，它将心理学与经济学结合起来。一些经济学家记录了人类作出错误决策的方式。我们倾向于羊群行为，我们对自己的能力过于有信心，我们在预测未来时太看重过去的趋势等。历史充满了非理性的投机行为，从荷兰郁金香泡沫到纳斯达克泡沫都是如此。行为经济学家认为，通过预期其他投资者可能作出的错误决策，我们可以跑赢市场。芝加哥大学经济学家理查德·塞勒，甚至愿意按照他的理论进行投资。他和一些同事创立了一个利用人类缺憾的共同基金：成长型基金。我承认，在我为芝加哥公共电台采访了塞勒之后，我甚至决定放弃对有效市场的信仰，并投一部分资金在他的基金中。但他所推崇的共同基金表现又如何呢？我上一次结算时，这项基金在一年内损失了40%的价值，相比而言，标准普尔500指数在同期只损失了15%。打消柚子和冰激凌减肥的念头吧。

有效市场理论不是信条，尽管它的批评者通常都承认，指数化对小投资者而言是一个非常好的策略。麻省理工学院安德鲁·洛和沃顿商学院的A·克雷格·麦金利是《华尔街的非随机游走》（*A Non-Random Walk down Wall Street*）一书的作者，在该书中，他们宣称，拥有非凡资源（比如超级计算机）的金融专家，可以通过发现和利用价格异常来跑赢市场。《商业周刊》一篇关于该书的评论写道：“令人奇怪，也许洛和麦金利实际上同意马尔基尔给普通投资者的建议。他们说，如果你没有专业知识，也没有时间和金钱去寻求专家帮助，那么就去买指数基金。”而那些评论员恰恰不认同有效市场假说。指数化之于投资就如同有规律的运动和低脂肪食物之于减肥一样：一个非常好的起始点。论证的重担应该交给那些宣称有更好方法的人身上。

打消一夜暴富的念头！

正如我所写的，本章不是投资指南。我将留给别人去解释大学储蓄计划、市政债券、可变年金和其他现代投资选择的优缺点。也就是说，基础经济学能给我们一个小测验。它为我们提供了一系列基本的规则，这是任何好的投资建议都必须遵循的。

储蓄、投资、重复。让我们回到本章最基本的思想：资本是稀缺的。这是任何投资都产生回报的唯一原因。如果你有闲置的资金，那么有人会因为使用它而给你报酬。但是，你首先得有闲置的资金，而获得闲置资金的唯一途径是你花的比赚的少——例如，储蓄。你储蓄越多，开始储蓄的时间越早，你从金融市场上获得的利息就越多。任何一本关于个人理财的好书都会谈到复利的优点，这些内容总会让你头昏目眩。据说，爱因斯坦曾说过复利是最伟大的发明，你能知道这点就足够了。

当然，另一方面，如果你花的钱比你赚的钱多，你就不得不“借用”所缺资金。你必须为这种权利付费。给资金付租金与给其他东西付租金相同：因为你从未来可能消费的东西中提前支取了一部分，所以你要为之付费。当前生活得更好的成本是未来生活得差一些。相反，现在生活得拮据一些的回报是未来生活得更好。现在，你无须考虑401（k）账户上的钱是投资于股票还是债券。第一步比这要简单得多：早储蓄、常储蓄，还清信用卡。

承担风险，获得回报。好，现在我们讨论你的401（k）是应投资于股票，还是投资于债券。假设你有资金可贷出，正考虑将钱借给谁：借给美国联邦政府（国债），或借给你的邻居兰斯，他已经在他的地下室工作了3年，宣称发明了一种以向日葵种子做燃料的内燃机。美国联邦政府和你的邻居兰斯均愿意为贷款支付6%的利息。该怎么办？除非兰斯有你的“艳照”，让你不得不妥协，否则你肯定买政府债券。向日葵内燃机是一个有风险的项目，而政府债券则不是。可能兰斯最终能够吸引到发明内燃机所必需的资本，但不是以6%的回报率。为了吸引资金，风险更高的投资必须提供更高的预期回报率。这

并非神秘的金融定律，仅仅是市场在起作用。如果能在别处获得同样的回报率并承担更少的风险，将不会有理性的人把钱投到这里。

对投资者而言，道理是显而易见的：你会因为承担更高的风险而获得补偿。因此，你的资产组合风险越高，你的回报率也越高——平均而言。对，又是令人讨厌的“平均”概念。如果你的资产组合是有风险的，那么它也意味着一些非常糟糕的事情可能发生。1998年《华尔街杂志》的一篇文章《债券让你安然入睡，但需要代价》最精辟地概括了这一点。该文章考察了1945~1997年间股票和债券的收益率，在这段时间，股票组合的平均年收益率为12.9%，债券组合的平均年收益率仅仅为5.8%。所以你可能会问，谁是持有债券的笨蛋？别急。该文章同时也考察了在最坏的年份里，不同资产组合的表现。在不景气的年份里，股票组合损失26.5%的价值；而在任何一个糟糕的年份里，债券的损失从未超过5%。同样，1945~1997年间，股票组合有8次年收益率为负，而债券组合仅有一次。归根结底：风险将得到回报——如果你能容忍它的话。

多样化。在我教金融学时，我喜欢让学生掷硬币。它是道出某些经济学观点的最好方式。其中一个观点就是：多样化的资产组合会大大降低损失惨重的风险，而同时又不降低你的预期回报。让我们讨论一下硬币。假设你将10万美元投资于401（k）计划，其回报依赖于你所掷的硬币：正面，价值涨2倍；反面，全部损失。这种方法的平均结果非常好（你的预期收益率是100%）。当然，问题在于，反面是极坏的结果。你有50%的可能会损失你全部的鸡蛋。试着向一对夫妇解释它。

所以让我们多拿来一些硬币。假如你将你401（k）中的10万美元用于10种不同的投资，每种投资的回报均相同：正面，投资的价值涨2倍；反面，分文不剩。你的预期回报根本没变：平均而言，你将掷出5个正面、5个反面，你的投资中有5项投资价值将涨4倍，另5项一文不值。结果还是令人满意的100%的回报。但是看一看反面的风险。你损

失全部401（k）的唯一情况是你掷出10个反面，这不太可能（这种概率小于1‰）。现在，想象一下，如果你购买几只指数基金，它们包含了世界上成千上万种股票，你再用同样的方法练习一遍。如此多的硬币决不会都是反面。

长期投资。你是否去过赌场，有人在那里曾大赢一把？赌场的经营者和其他任何人一样高兴。为什么？因为长期内他们将赚更多的钱，这只是漫漫长路中的一个小小挫折。经营赌场的美妙之处在于，盈利数字以你喜欢的方式积累。如果你愿意等的时间足够长——并且当你给一个偶尔出现的大赢家支付巨款时，摆出一副愉快的姿势去照相——那么你将会富起来。

投资与经营赌场有相同的优点：如果你有耐心，并且愿意忍受间或的挫折，那么，你所赢的筹码就会不断堆在你面前。任何合理的投资组合必须有正的预期回报。记住，你将资本租给各种主体，你希望得到什么回报。确实，投资的风险越大，平均而言，你希望得到的回报也就越高，所以，你持有投资（经过多样化的）的时间越长，它发挥魔力作用的时间也就越长。道琼斯指数明天以多少收盘？我不知道。明年又怎样呢？我不知道。5年内怎样？可能比今天高，但不是很肯定。25年内又怎么样呢？显著地高于今天，我差不多可以肯定。频繁交易——买入一只股票并希望几小时后获利出手——的愚蠢之处在于，它产生了股票交易的所有成本（佣金和税收，更不用说你的时间），并且不能获得长期持股可以享受的任何好处。

所以，情况就是这样——一个关于个人投资的小测验。下次当一个投资顾问向你承诺20%或40%的回报，你知道以下3件事中必有一件是对的：（1）这么高的预期收益，说明它一定是风险极高的投资；（2）你的投资顾问已经抓住了一个机会，这个机会是世界上其他老练的投资者都还没有发现的，而他又非常友善，愿意和你分享这个机会；（3）你的投资顾问无能或者不诚实。答案常常是（3）。

经济学的神秘之处在于其基本思想不会改变。欧洲中世纪的君主需要筹集资本（通常用于战争），正如今天创立生物技术公司一样。我不知道，100年以后地球会变成什么样子。可能我们会在火星上定居，或者将咸水变成一种清洁的、可循环的能源。但我十分清楚，这些项目都将利用金融市场筹集资本和减少风险。而且我可以肯定，美国人光靠柚子和冰激凌是不可能变得苗条和健康的。





Naked Economics

Undressing the Dismal Science

第8章 组织化利益的力量：关于政治，经济学能告诉我们什么？

乙醇补贴：谁是受益者？

几年前，我和一群朋友一起度假。作为这群人中唯一的学者，我被当成有点神秘的人物。当我说我正在研究公共政策时，一位同伴不信任地问道："如果人们这么了解公共政策，为什么所有事情还如此混乱呢？"从某种角度上说，这个问题让人感觉有点愚蠢，它像是在问："如果我们这么了解医学，为什么还总是有人会死呢？"10年后，人们总能找到一个聪明的回答（当时，我咕哝着什么，像在说"噢，这很复杂"）。可以说，在公共政策领域，就像在医学领域一样，我们已经取得了一些相当不错的成就。美国人比历史上任何时期更健康、更富有、接受更好的教育，而且，在经济的潮起潮落中我们比史上任何时期都更坚强——尽管仍存在网络泡沫。

然而，这个问题依然纠缠了我好几年，其中很大一部分原因是它揭示了很重要的一点：即使经济学家对那些使我们生活更加美好的政策达成一致观点，这些政策也常常受到政治的阻碍。国际贸易就是很好的例子。我认识的经济学家中，所有的主流经济学家都认为国际贸易对富国和穷国的福利同样重要。这里仅仅有一个小问题：它确实是引起人们上街闹事的话题。甚至，在西雅图和热那亚这些地方的反全球化暴力抗议之前促进贸易的协定，例如《北美自由贸易协定》也引起了激烈的政治论战。

与此同时，美国国会通过了猪肉贸易壁垒，在那些被认为是不能提高国民利益的小项目上乱花钱。近40年来，美国联邦预算中一直包括一项对美国马海毛农民的现金补贴（马海毛取自于安哥拉山羊，是纺织品的替代品）。马海毛补贴于1955年应军队要求而产生，以确保在战争时期有足够的纱线做军装。我对此并无遁词，但是，美国军队在1960年左右已开始转为采用人造纤维做制服了。而美国政府在此后35年间仍继续给马海毛农民支付大量补贴。为什么？

不是因为马海毛农民非常强大、有雄厚的资金或复杂的政治背景，这些他们都不具备。事实上，马海毛农民人数少是一种优势，因此他们甚至能够在其他纳税人没有真正注意到的情况下就获得联邦政府的补贴。假设有1 000个马海毛农民，每年春天，他们每人从美国联邦政府那里得到一张10万美元的支票，仅仅因为他是马海毛农民。那些得到补贴的农民对此十分关心——可能比其他任何政府政策都要关心。同时，为保护不必要的马海毛供给，我们其他人仅仅多缴了几美分的税，而我们对此根本不在意。任何想保住饭碗的政客都可以推算，投票赞成马海毛补贴将会获得马海毛农民的强力支持，并且又不会增加其他投票人的成本。这个政治问题，傻瓜都能明白。

问题是，马海毛农民不是唯一排着队要求得到补贴、税收减免、贸易保护或其他政府优惠政策（这些优惠政策可以增加他们的收入）的人。确实，最聪明的政客可以通过交易相互获利——如果你支持我区的马海毛农民，那么我将支持你区的“宾果名人堂”。在我给缅因州州长写发言稿的日子里，我们常常把州预算比做一棵圣诞树。每个议员都能在上面挂一两个装饰品。我最近住在伊利诺伊第五国会选举区，丹·罗斯滕科斯基曾在这个区做了几十年的议员。芝加哥人能够驾车环城兜风，可以自由地指向罗什蒂的建筑。当科学和工业博物馆需要数千万美元建地下车库时，丹·罗斯滕科斯基想到了联邦基金。西雅图或佛蒙特州的农村纳税人是否应该为芝加哥博物馆的车库付钱呢？当然不应该。但是，当我在上周末的大雨天带我女儿去参观这个博物馆时，我很高兴可以在室内停车。这有助于解释为什么丹·罗斯滕科斯基——很快就要从美国联邦监狱放出来了——仍然能够在芝加哥政治集会上博得持久的欢呼。

如今，马海毛补贴已成历史。在一定程度上，它成了猪肉贸易壁垒政治上的典型代表，同时由于它的荒谬，它注定要失败。但是为马海毛农民带来长达30年现金补贴的程序依然健在。让我们谈谈乙醇——一种被普遍认为有利于环保、谷物酿造的汽油添加剂。混有乙醇的汽油每加仑征税比纯汽油少5.4美分。表面上，这是因为它比纯汽油

燃烧起来更清洁，并且减少了我们对外国石油的依赖。但是，科学家和环保人士都不认为乙醇是如此好的东西。美国国会的非党派研究机构——美国总审计局（General Accounting Office）1997年的研究发现，乙醇在环保以及减少美国对国外石油的依赖性方面作用甚微。然而，乙醇补贴已经花费了美国财政部71亿美元的财政收入。更糟糕的是，乙醇实际上可能会加剧环境污染。它比纯汽油蒸发得更快，在高温下，加剧了臭氧问题。美国国家科学院1999年的研究得出了相同的结论。

但是，仅仅谈论科学看不到问题的实质。正如《纽约时报》报道2000年美国总统竞选时所写的："不管乙醇是否为一种好的汽车燃料，但它在艾奥瓦的选举中确实创造了奇迹。"乙醇税收补贴提高了谷物需求，这给农民增加了收入。美国国家谷物种植者协会指出，乙醇税收补贴计划相当于给每蒲式耳谷物售价增加30美分。新泽西（并不大量种植谷物）的参议员比尔·布兰德里知道这些，在其三次任期内，他都反对乙醇补贴。事实上，作为参议员，布兰德里最重要的一些成就包括废除补贴免税代码和一些弊大于利的漏洞法案。但是，当比尔·布兰德里作为美国民主党总统候选人来到艾奥瓦时，他在"与一些农民交谈"之后，突然真心地支持乙醇减税。无论如何，他认识到，乙醇对艾奥瓦的选民很重要，而艾奥瓦地区的选票对美国总统竞选的结果很重要。每个主流总统候选人都支持对乙醇进行补贴，除了约翰·麦凯恩，他不在艾奥瓦参加竞选运动，因为他知道他对乙醇的态度将使他在那里没有任何获胜的机会。（尽管参议员麦凯恩的"直率谈话"令人崇拜，但这提醒了我们，他当时不是美国总统。）在2000年艾奥瓦政党预备会议召开之前，《纽约时报》采访了艾奥瓦的农民马文·弗莱尔。"有时，我认为（候选人）只是想讨好我们，"他说，然后又加了一句，"当然，那可能不是一件坏事情。"

在乙醇这个事例中，并不是一个强大的特殊利益集团让我们屈服。农民只占美国总人口的2%~3%，真正种谷物的人甚至更少。如果迫使优惠政策退出政治只需暴力就可解决，那么我们这些连阉公牛与母

牛都不能分辨的人就应该起来反对农民。确实，美国的“右派”投票人可以团结在一起，以牺牲“左派”的利益为代价要求税收减免。我们实际上本该有办法对付那些马海毛农民，但是我们没有这样做。

经济学家已经提出了一个政治行为理论，它更符合我们的实际观察。当涉及政治集团的利益时，总是小集团受益。芝加哥大学诺贝尔奖得主加里·贝克尔（在我们思考人力资本时经常提到他）在20世纪80年代写了一篇论文，很好地总结了制度经济学。基于米尔顿·弗里德曼的博士论文研究，贝克尔总结出了以下理论：所有平等的、小的、组织良好的集团在政治上最为成功。为什么？因为他们从这个制度中所争取的任何利益，其成本都被分摊到一个巨大的、未组织化的人群中去了。

再考虑一下乙醇的问题。70亿美元的税收补贴用在少数农民身上，让他们每个人都能得到巨大的好处。同时，这些成本被分摊到美国98%的人头上，它是如此的微乎其微，其重要程度甚至排在了口腔保健之后。我前面曾提到让“左派”投票人补贴“右派”投票人的计划，它反过来可能才行得通。“左派”美国人与“右派”美国人的比例为1∶9，这样，如果每个“右派”投票人要得到价值100美元的政府补贴，那么每个“左派”投票人必须支付900美元为其融资。“左派”将会为这900美元的税款疯狂，甚至可能成为他们最关心的政治问题，而“右派”对这100美元的补贴只是稍感兴奋。一个老练的政客很可能通过支持“左派”从而改善其政治前途。

这里有一个重要的发现，能更清楚地说明我们刚才讨论的问题。在农民只占人口很小比例的国家里，例如美国和欧洲，政府为农业提供大量补贴。但是在农业人口所占比例相对较大的国家，例如印度，补贴情况则相反。农民被迫以低于市场的价格出售其农产品，这样，城镇居民就可以便宜地获得基本食物。在前一个例子中，农民得到政治优惠；在后一个例子中，农民必须付出代价。这两个例子的共同点在于，大集团补贴小集团。

圣诞树上的装饰品是谁挂上去的？

在政治领域里，掌权的是小人物。这对经济有深刻的影响。

大量补贴带来的恶果。对于我们10万亿美元的经济规模而言，丹·罗斯滕科斯基在科学与工业博物馆的地下车库的投入根本不算什么。乙醇补贴也是如此。对糖生产者的贸易保护，对波多黎各的制药公司的减税，对养乳牛的农民的价格支持都是如此。但是，概括起来，这些事情——以及其他成千上万类似的事情——是有重大意义的。微小的无效率开始扰乱市场经济最基本的功能：竭尽所能进行有效的投入和产出（产品或服务）。如果政府不得不支持牛奶价格，真正的问题是会有太多养乳牛的农户。我听到的有关税收保护最好的定义是，没有税收优惠就没有真正意义上的投资或行为。这正是问题所在：政府不应该激励人们去做那些失去政府支持就没有意义的事情。

好政府不但重要而且是必需的，第3章给出了如此说的原因。然而，事实上，当美国国会将注意力转到某个问题上时，许多装饰品便会挂到“圣诞树”上去。赢得1982年诺贝尔经济学奖的芝加哥大学已故经济学家乔治·施蒂格勒提出并定义了一个违背直觉的观点：企业和产业常常从法规中获益。事实上，它们可以利用政治制定出要么有利于自己，要么有利于竞争对手的法规。

这听起来不太可能？考虑一下教师资格证的例子。每个州都要求公立学校的教师必须获得教师资格证，而要获得资格证就得做（或完成）一定的事情。许多人都认为这十分合理。在伊利诺伊，对获得资格证的要求越来越高。考虑到我们对公共教育改革的重视，这又显得合情合理。但是，当你开始仔细思考证书的政治意义时，事情就变得比较含糊了。教师工会——美国最有势力的政治力量之一，总是支持那些对教师进行更严格培训和考试的改革。然而，仔细读读那些法律细则。差不多毫无例外，这些法律不会对当前教师有新要求。换句话

说，那些想成为教师的人不得不参加额外的课程，并通过新的考试；而现有的教师则不需要。如果教师资格法是为学生利益而写的，这就没有多大意义。如果某些事情对授课是必要的，那么站在讲台前的任何人都应该做这些事。

“教师资格法”在其他方面也没有多大意义。私立学校的教师大都有几十年的工作经验，但如果他们没有通过各种相配套的程序（包括实习教学），也不能在公立学校教书——虽然这些程序完全没有必要。大学教授亦如此。当爱因斯坦从新泽西的普林斯顿大学退休时，他也没有取得合法资格去教高中物理。同时，研究者发现，教师资格证的要求与课堂表现实际上没有关系。施蒂格勒可能会说，所有这些都很容易解释。仅仅考虑一下这些所谓的教师资格证是如何有利于教师而不是学生的。成为教师更加困难，这会降低该行业新进入者的人数，同时又有利于那些已经身处教育行业的人。从行业内看，任何进入壁垒都有吸引力。

我本人对各种职业证书（各州要求人们在从事某种职业以前要获得资格证书）都有兴趣。我的博士论文试图解释伊利诺伊模式，这种模式似乎不合常理：伊利诺伊州要求理发师和美甲师要有从业资格证，而电工则不要。一个差劲的电工可能烧毁整个社区，一个技艺不好的修甲师和理发师则不会产生这么严重的后果。然而，理发师和修甲者却受到伊利诺伊州的管制。对这种模式的简短解释只有一个词：利益集团。伊利诺伊州的某种行业是否要获得资格证书，其最好的依据是该行业协会的规模和预算（相对于该州的总人口而言，每个行业的规模都比较小，所以这些群体都有马海毛优势。行业协会的规模和预算反映了该行业成员组织起来利用它的程度）。很明显，与行业施加给公众的压力（以责任度来衡量）相比，政治组织是更好的“资格证预言家”。乔治·施蒂格勒是对的：利益集团为它们自己寻求资格证书。

小型的、有组织的集团没有引起大众的注意，它们说服议员去做一些并没有让其他人生活得更好的事情。经济学家——特别是那些更倾向于自由市场的“芝加哥学派”经济学家——有时被视为对政府怀有敌意的人。将这些经济学家描述成多疑的人可能更加准确。政府管理的范围越广，为利益集团窃取特殊利益所留下的空间也越大，而这些特殊利益与第3章中所描述的政府合法职能没有一点关系。

维持现状的暴政。如果小集团能通过立法程序得到它们想要的东西，那么也能够通过立法程序阻止它们不想要的，至少小集团成员会试图这样做。约瑟夫·熊彼特，即“创造性破坏”一词的创始人，将资本主义描述为不断破坏旧制度和创造新制度的过程，这一过程对世界有利，对那些组成“旧制度”的企业和产业是不利的。站在资本主义前进道路上拦路的人——破坏道路的人——从他们的立场来看，将用尽各种办法避免这个过程，包括政治这一工具。可是这些拦路人为什么不呢？立法程序帮助那些自我拯救的人。受到竞争困扰的组织可能会寻求贸易保护、政府保护、税收优惠、限制技术竞争或其他一些特殊的措施。当处于裁员和破产边缘时，请求议员帮助可能就更迫切了。

那么，问题是什么呢？问题是，如果议员决定保护旧经济制度，我们就得不到新经济制度的好处。美国联邦储备委员会副主席小罗杰·弗格森解释说：“那些不能正确衡量竞争环境的残酷震荡与创造财富之间的关系的政策制定者，最终将把精力放在衰败的方法和技术上。一旦这么做，他们所建立的政策就是在保护脆弱的、过时的技术，最终，他们会减缓经济前进的步伐。”

政治和同情心都暗示我们，应该帮助那些被竞争伤害的人。如果某种翻天覆地的变化促使经济更加进步，那么这个蛋糕一定会变得更大。如果这个蛋糕变得更大，那么，至少其中一部分应该提供给失败者——以转移性资助、职业再培训或其他任何形式帮助那些摔了大跟头的人们。《北美自由贸易协定》中有项规定，它将失业工人的补偿

与美国和墨西哥的扩大贸易相联系起来，这使得《北美自由贸易协定》更加受欢迎。类似的，许多州利用烟草行业司法赔付的钱，去补偿那些由于烟草使用量减少从而使生活受到威胁的烟农。

然而，使用政治过程为那些被创造性破坏伤害的人们建立安全网与一开始就利用政治过程阻止创造性破坏，两者之间有着根本区别。考虑一下电报和小马快递（Pony Express）。通过再培训小马快递的工作人员，帮助他们成为电报操作人员是一回事，通过禁止发电报来维持他们的工作则是另外一回事。有时，出于与马海毛问题相似的原因，政治过程相当于做了后者。竞争的经济利益是巨大的，但被分摊到一大群人身上；竞争的成本比较小，却高度集中。结果，创造性破坏的受益人很难注意到这些，而损失者则堵在议员办公室门口寻求保护，正如一旦社区有危险时我们每个人可能会采取的措施。

国际贸易领域就是这样。贸易对消费者有利。如果在世界其他地方能生产出更好或更便宜的鞋、汽车、电器、食物以及其他任何东西（或者由于国外竞争，美国能更便宜地生产这些东西），我们将为其支付更少的钱。回顾一下美国总统克林顿任期内，美国前财政部长罗伯特·鲁宾说：“美国在过去8年中谈判的关税减免所带来的经济利益，体现了世界历史上最大的减税。”

更便宜的鞋、更好的电视机——恐怕还不足以让普通老百姓飞到西雅图去参加支持世界贸易组织的游行。同时，美国劳工联合会－产业工会联合会（AFL-CIO）和其他工会派了大约3万名成员到西雅图，以抗议扩大世界贸易组织，他们打着关心发展中国家的工资和工作条件的旗号，但这个借口是站不住脚的，纯属胡说八道。美国劳工联合会－产业工会联合会其实在关心美国人的工作。更多的贸易意味着，大量美国消费者在获得更便宜商品的同时，也面临着失业和工厂倒闭。这就是工人上街游行的动因，正如历史上所发生的那样。最初的路德派是一帮英国纺织工人，他们破坏纺织机器，以反对由于机械化引起的低工资和失业。如果他们成功了会怎样？

想一下，在15世纪初，中国在技术上远比西方先进。中国在科技、农业、工程建筑上有着领先的技术，还有渊博的中医知识。早在公元前200年，中国就有炼铁技艺，比欧洲早了大约1 500年。而工业革命却发生在欧洲，为什么？一种历史解释是，中国古代的统治阶级更看重稳定而不是进步。结果，统治者封杀各种促使形成工业革命的社会变革。例如，在15世纪中国的统治者禁止远洋贸易，这抑制了贸易，以及经济发展、发明和社会变迁。

嘘声与掌声：你选择哪一个？

美国设计出了一些制度，以帮助大利益集团战胜小利益集团。例如，当美国政府在谈判国际贸易协定时，美国总统常常从国会那里寻求“速决权力”。协议内容仍然由美国国会来批准，但只是通过举手表决。议员们可以修改方案的正常程序被废弃了。其逻辑是，不允许议员排斥各种产业，从而抹杀协定的精华部分。如果贸易协定是为各地区的少数特殊利益提供保护，那它根本就不是贸易协定。速决程序迫使那些纸上谈兵的议员们将自由贸易付诸行动。

被诽谤的世界贸易组织仅仅是速决程序的国际版本。降低各国贸易壁垒的谈判——每个国家都有国内利益集团——是一项艰巨的任务。世界贸易组织通过界定各成员国的义务，例如开放市场、废除补贴、废除关税等，使这个谈判过程在政治上更便于管理。这就是获得成员国资格的代价。获得世界贸易组织成员国资格的国家可以进入所有成员国市场——这让议员们有更大的动力去对世界上所有马海毛农民说“不”。

与政策悖行。2000年秋天，我开始踏上了前程似锦的从政之旅。我当选为高楼建筑协会的主席（可能“当选”一词太过隆重：离职的

主席问我是否愿意担任，那时我很幼稚，无法拒绝）。大约在那个时候，芝加哥交通局（CTA）宣布，计划在离我家非常近的地方扩建高架火车站。车站的扩建将更符合美国《残疾人法案》，同时也可以容纳更多的乘客。高架火车站将高架火车轨道（以及与之相伴的噪音）向我家移近了大约30英尺。总之，这项计划对公共交通有利，但对我们协会则有害。在我的杰出领导下，我们写信、开会、咨询建筑师，提出替代方案（有些方案要求废弃和拆除该社区的其他房子）。我可以无比自豪地说，富乐顿大街至今也没有一座新的高架火车站。

对，女士们和先生们，我们是特殊利益集团。我们所有人都是。你可能没有养安哥拉山羊，你可能没有种粮食，但你可能是某个集团——可能是许多集团——的一部分，这个集团有特殊的利益，这个集团是：一个行业、一个民族、一个年龄阶段的人、一个社区、一个产业以及国家的一部分。正如一个古老的谚语所说："你的观点取决于你的立场。"嘴上宣称政府只做正确的事情倒是轻而易举，关于草率决策的陈词滥调也是对的。做正确的事——一项能为国家带来净利的决策——不会使人们跳起来欢呼。情况更可能是：生活由此变得更好的人们很难注意到这些对他们有利的政策，但是，你伤害过的小集团却会对你的汽车扔西红柿。

竞选资金改革会改变什么吗？如果可以，也只是触及皮毛。金钱当然是吸引议员注意力的一个工具，但是还有别的。如果养乳牛的农民（他们从美国联邦价格支持中获益）得不到钱，他们会雇用说客、登门拜访、开会、写信、游行示威、集体投票。竞选资金改革没有改变这一事实：养乳牛的农民非常关心他们的补贴，而为之付款的人根本不太在意。民主过程总是有利于小型的、组织良好的集团，而这些都是以大型的、涣散的集团为代价。

来自内布拉斯加的前民主党参议员鲍比·克里曾经说，他认为竞选资金改革根本不会带来太大改变。"即使你有充足的竞选公众资金，发生在政治中的腐败也不会消失。"他这样告诉《纽约客》，

“也就是说，我不想告诉你那些会让你讨厌我的事情。如果我可以选择，一个是传达令人兴奋的事情而获得一阵掌声，一个是告诉你实情而得到一阵嘘声，我宁愿选择一阵掌声。”

所以，如果我再被问及，为什么我们面对公共政策日益增多的知识却不能缔造一个完美的世界，那么这一章将是我给出的更完整的答案。





Naked Economics
Undressing the Dismal Science

第9章 保持纪录：我的经济规模比你的更大吗？

哪个国家是世界上最富裕的国家？

我以前提到过，在20世纪80年代末，我曾是缅因州州长发言稿的撰稿人。我的基本职责之一是寻找笑话。“有趣的笑话，”缅因州州长提醒我，“是捧腹大笑，而不是低声轻笑。”十多年以后，这些笑话中有一个令我印象特别深刻，并不是因为它有多么可笑，而是它体现了我们当时所思考的事情。记得当时老布什是美国总统，而丹·奎尔是美国副总统。新英格兰地区经济不景气，特别是缅因州。同时，日本似乎成为了世界经济大国。这个笑话是这样的：

> 当老布什在肯纳邦克波特度假时，他的头不小心被他最喜欢的一匹马的马蹄踢到了，老布什随即晕了过去。9个月后，他醒过来了，奎尔副总统正站在他的床边。“我们是否处于和平状态？”老布什总统问。
>
> “对，美国是处于和平状态。”奎尔说。
>
> “失业率是多少？”老布什问。
>
> “大约4%。”奎尔说。
>
> “通货膨胀率呢？”老布什问。
>
> “在控制范围内。”奎尔说。
>
> “非常好，”布什先生说，“一个面包大约要多少钱呢？”
>
> 奎尔不安地挠了挠头说：“大约240日元。”

信不信由你，这在当时是一个令人捧腹大笑的笑话。一些幽默之处来自于丹·奎尔的副总统背景，但主要是发泄某种焦虑——大家都担心日本成为世界经济的主宰。很明显，时代已经改变。我们现在知道，日本经历了十多年的经济停滞，而与此同时，美国经历了史上最

长的经济扩张。反映日本股市价格的日经指数今天已低于缅因州州长讲这个笑话时的数值。

为什么所有经济，无论是富裕的还是贫穷的，都在间歇中前进，在兴旺与衰退之间反反复复呢？美国20世纪90年代最持久、最稳定的经济增长，于2001年以经济紧缩结束。在繁荣时期，劳动力市场如此紧缺，以致快餐店都支付红利、大学毕业生也能得到价值不菲的股票期权，同时，任何人都可以在股市获得两位数的收益率。随后，有人启动了反推力装置。商业部门很快充斥着解雇、倒闭和股价下跌的情况。我们更喜欢前一种情况。究竟发生了什么事情？

为了理解衰退和复苏的循环——经济学家称之为“经济周期”——我们首先需要了解衡量现代经济的工具。如果总统真的从“马蹄事故”中醒过来，可以打赌，他首先会问的第一个数字是：GDP。GDP代表一个经济体所生产的商品和服务的总价值。将我们所制造的商品和我们所提供服务的市场价格进行加总，这样，我们就得到了GDP。当新闻头条宣布，某年的经济增长为2.3%时，我们所谈论的就是GDP增长。它仅仅意味着，我们整个国家今年生产的商品和服务比去年多了2.3%。类似，如果我们说公共教育促进了经济增长，也就是说它提升了GDP增长。如果有人问我们，某个非洲国家在2002年是否比1990年要好些，我们则会开始描述该国在过去十几年里GDP的发展情况（当然，答案肯定不只这些）。

我们是否真的可以用我们所生产的商品和服务来衡量总福利呢？可以，也不可以。我们从“可以”开始，尽管在本章结束前，我们会谈到“不可以”。GDP是度量我们福利的合理指标，原因很简单，因为我们的消费受到生产的约束——要么我们直接消费那些产品，要么我们用它们与其他地方所生产的产品进行交换。人均GDP为1 000美元的国家，其人均消费量不可能达到20 000美元。那些价值19 000美元的额外商品和服务来自何处呢？在短时期内，我们的消费可以超过我们

的生产，正如家庭支出在短时期内可以超过家庭收入一样。然而在长期内，一国的生产和消费几乎是相同的。

我必须作两点重要的说明。第一，我们所关心的是实际GDP，这意味着数字已经剔除了通货膨胀的影响。相比而言，名义数字则没有经过通货膨胀调整。如果名义GDP在2002年上升10%，并且通货膨胀率也为10%，那么，实际上，我们并没有生产更多的产品。我们仅仅以更高的价格出售同样数量的产品，这不能使我们生活得更好。你的薪水很可能上升了10%，但是，你买的所有东西的价格也上升了10%。以一张10美元的钞票换10张1美元的钞票在经济上是等价的——只是使你的钱包看起来漂亮一点，但你并没有变得更富裕。我们将在下章更加深入地探讨通货膨胀问题。现在，只要知道我们的生活水平取决于我们带回家的商品和服务的数量，而不是收银条上所显示的价格，这就足够了。

第二，我们关心的是人均GDP，即该国GDP除以该国的总人口。同样，这是为了避免产生误导性结论。印度的GDP为4 270亿美元，而以色列为970亿美元。哪个国家更富裕？以色列富得多。印度有将近10亿人口，而以色列的人口只有600万，以色列的人均GDP为16 180美元，相比而言，印度只有440美元。类似，如果一国经济增长在某年为3%，但人口增长为5%，那么人均GDP将下降。该国生产了更多的商品和服务，但还不足以赶上人口增长的速度。

如果我们看看美国的实际GDP，它将告诉我们几件事情。以全球标准而言，美国的经济规模是巨大的。美国的GDP大约为10万亿美元，大约是欧盟15国的总和。第二大经济国是日本，它的GDP为4万亿美元。从人均GDP来看，无论是横向比还是纵向比，我们都是富裕的。1998年，美国人均GDP大约为3万美元，略低于日本和瑞士，但仍然是世界上最富的国家之一。我们的实际人均GDP是1970年的两倍，1950年的3倍。

换句话说，现在普通美国人的富裕程度是1950年美国人富裕程度的3倍。这怎么可能呢？答案在第5章：我们有更高的生产率。一天的时间没有变长，但是我们在24小时内能做的事情已经发生了巨大的变化。美国达拉斯联邦储备银行提出了一种新说法，用以描述我们在20世纪取得的进步：将现在我们为了购买基本生活用品所需要的工作时间与1990年购买同样商品所需要的工作时间进行比较。正如达拉斯联邦储备银行工作人员所解释的："赚钱要花时间，所以当我们购物时，我们实际花费的是时间。生活的真正成本不是用美元和美分来衡量，而是用我们为生存而必须工作的小时和分钟来衡量。"

情况是这样的：20世纪以前，买一双长袜要花25美分。当时的平均工资是每小时14.8美分，所以，在1900年，长袜的真实成本是普通美国人需工作时间达到1小时41分钟。如果你今天走进商店，连裤袜看起来比1900年贵得多——但事实并非如此。价格上升了，我们的工资上升得更快。长袜的价格大约要4美元，而普通美国人的工资大约为每小时13美元。结果，一双长袜仅需花费普通工人18分钟的工作时间，相对于1小时41分钟而言是一个显著的提高。

大多数商品的情况均如此。如果你祖母抱怨今天的炸鸡比她小时候贵，那么，只有从技术化的角度看，她才是正确的。重量大约为3磅的鸡，其价格从1919年的71.23美元上升到1997年的3.15美元。然而，你祖母其实没什么好抱怨的。"赚"一只鸡的必要"工作时间"已经大大下降了。在1919年，普通工人要工作2小时37分钟才能赚足购买一只鸡的钱（而且我猜想，至少还要花35分钟才能赚足买土豆泥的钱）。总之，你得花大半个上午的时间，才能赚得一顿午餐。现在，"赚"一只鸡要多久呢？14分钟。少打一个私人电话就能获得星期天的一顿晚餐。不去"幸存者聊天室"聊天，你就可以养活你的邻居。

你是否还记得，以前看到某人在餐馆使用手机觉得很新奇，甚至有些引人注意？（虽然只是很短一段时间，但在20世纪80年代中期，手机确实很显阔。）不奇怪，那时购买一部手机大约"花费"普通美

国人456个小时的工作时间。20年后，手机是一个烦人的东西，主要是因为人人都有。人人都有的原因是它们现在平均只需“花费”普通美国人9个小时的工作时间——与20年前相比，成本下降了98%。

更富裕并不一定更幸福

我们将物质进步认为是理所当然的事情。其实，我们不应该这样认为。纵观整个历史，生活水平并不是随时都在快速提高。得益于对宏观经济学的巨大贡献而获得1995年诺贝尔奖的小罗伯特·卢卡斯指出，即使在最富有的国家，生活水平持续上升的现象也只有几个世纪的时间。其他经济学家总结说：500~1 500年间，欧洲的人均GDP增长率实际上为零。人们将这一时期称之为“黑暗时代”，并不是没有原因的。

我们应该明白，在21世纪初，以全球标准而言，说一个国家是穷国意味着什么。正如我已经提到的，印度的人均GDP是440美元。然而，让我们来诠释一下数字以外的内容。现在的印度有50万个麻风病患者。麻风病是一种传染病，它破坏人体组织和神经，留下可怕的疤痕，造成手足畸形。值得注意的是，麻风病其实很容易治疗，如果治疗得早，是完全可以康复的。治疗麻风病的费用是多少呢？治疗不严重的患者，只需1支3美元的抗生素就足够了，20美元的3支抗生素疗程可以治愈更严重的患者。世界卫生组织甚至免费提供这种药，但是印度的医疗设施不够好，还不能诊断出患者，也不能提供所需药品。

所以，印度有5 000万人遭受这种疾病的折磨，虽然这种病只需3美元就可以治愈。这就是人均GDP为440美元所意味的情况。

我已经说过，GDP像其他统计量一样，只是一个衡量指标。然而，我们很难将美丽的盛会和高尔夫球运动这些复杂的东西包含到一个简

单的数字中。反对将GDP作为衡量社会进步指标的原因很多。GDP没有考虑那些不用支付费用的经济活动，例如，在家做家务劳动。如果你在家做饭、照看小孩、收拾房间，那么，这些都不会计算在一国正式的产出之内。然而，如果你在外面订餐、送你的孩子去托儿所、雇用一个清洁女工，这些都将计入GDP。GDP也不考虑环境恶化。如果一个公司砍光一片原始森林去造纸，纸的价值可以在GDP中体现出来，而对原始森林的损害却没有考虑在内。确实，GDP所包含的内容并不涉及价值判断。如果我们不需要建造监狱，或没有需要灾后清理的自然灾害，我们将生活得更美好，但是，用于建造监狱或灾后清理的每一块钱都会计入GDP。人均GDP没有考虑收入分配，它只是一个能够掩盖贫富分化的简单平均。

对GDP最有效的反击可能是，它不是一个完美的指标，因为它不能衡量我们对生活的真实感受。经济学家对幸福的观点大致相同：我们所做的事必须让我们幸福；否则我们就不做。相似的，变得更富裕一定会让我们生活得更好，因为我们能做更多的事情，也可以买更多我们喜欢的东西。然而，调查结果告诉了我们不同的情况。更富裕并不一定更幸福。1970~1999年间，人们的真实收入上升了，但同时，那些认为自己“非常幸福”的人的比例从36%下降到了29%。直到最近，经济学家才开始着手研究这个现象，尽管还是采用量化的方法。例如，达特茅斯大学的经济学家戴维·布兰奇福劳和华威大学的经济学家安德森·奥斯瓦德发现，持久的婚姻每年价值10万美元，因为平均而言，已婚者的幸福感觉与那些年收入比他们高出10万美元的单身者（包括离异的）相同。所以，在你今晚上床睡觉之前，一定记得去告诉你的爱人，如果补偿少于每年10万美元，你是不会抛弃他（她）的。

别人的危机很快就会变成你的问题

既然GDP不是衡量经济进步的好指标，那为什么不提出更好的呢？

福坦莫大学社会科学教授马克·米利豪夫认为我们可以。米利豪夫相信，国家应该有“社会评价总结”，它包括儿童贫困率之类的指标。米利豪夫告诉《纽约时报》的记者：“如果国家知道利率上升了0.25%，那么人们就需要知道，我们的儿童贫困指标在工业国家中是最差的。当它创下新低时，钟声应该像当艾伦·格林斯潘控制了通货膨胀时一样响亮。”他提出了社会健康指数，这个指数包括16个社会指标，例如儿童贫困、婴儿死亡率、犯罪率、医疗保险可得性、能够支付的住房。从这个角度看，过去几十年的情况又如何呢？米利豪夫的社会健康指数从1973年的77%下降到1993年的38%，1997年又回升到46%。

保守作家和评论员威廉姆·贝内特赞成这种分析中1/2的内容，他认为我们确实需要一个比GDP更广泛的衡量进步的方式，但是要剔除所有骗人的噱头。贝内特的“主要文明指标指数”包括了他认为重要的事情：非婚生育率、离婚率、毒品使用情况、宗教团体参与情况、政府信任水平。联合国也有自己的指标，人类发展指数包括人均收入、预期寿命、识字率、入学率。按这种指标计算，美国在世界排名第二，位于加拿大之后，挪威之前。

于是，你开始看到问题所在。任何经济进步的衡量方式都取决于你如何定义进步。GDP只是数量加总，对此需要说明一些事情。在其他条件相同的情况下，一个国家生产的商品和服务，多总比少要好。当GDP为负时，就会有损失：工人失业、企业倒闭、生产资本闲置。但是，为什么我们必须经历这些呢？为什么现代经济会由向前发展为倒退呢？如果我们能生产并消费10万亿美元的产品，同时让大多数美国人来做这些工作，那么，为什么一些人会丢掉饭碗，并且生产的东西也比上一年少2%呢？

最好的答案是，衰退像战争——能避免就应尽量避免。每一次衰退都与上一次有很大不同，这使衰退很难防范（尽管我们认为政策制

定者曾经在许多情况下防止了战争和衰退的发生，然而，我们只看得到他们进行的举措失败的时候）。总之，衰退来自于对经济的某些冲击。也就是说，不好的事情发生了。它可能是股市或房地产泡沫的崩溃（如1929年的美国和1989年的日本），石油价格的急剧上升（如1973年的美国），甚至是美联储有意放慢过热的经济（如1990年的美国）。在发展中国家，冲击可能来自于某种商品价格的突然下降，而该商品是该国经济发展的主要动力之一。例如，中美洲一度深受咖啡价格低迷之苦，其价格从每百磅150美元下降到每百磅50美元，显然，这可能是多种原因导致的综合结果。美国始于2001年的经济下降，追根溯源是“科技灾难”——对科技的过度投资最终以网络泡沫破裂结束。加上“9·11”的恐怖袭击及其带来的创伤，这个问题更加复杂了。

关于衰退最吸引人的地方在于，它们是如何传播的。以咖啡为例，《纽约时报》在2001年年秋报道：

> 咖啡市场的崩溃触发了整个区域的连锁反应。由于税收下降，城镇生活难以维系，迫使它们减少服务、解雇工人。农场缩减规模或倒闭，造成该地区成千上万的受害者无钱购买食物、衣服以及支付房租。那些为了保住土地和供养工人而曾向银行和咖啡制造商借钱的小种植者，如今无事可做，他们中的一些人还面临着失去土地的危险。

无论你住在中美洲还是圣塔莫尼卡，别人的经济危机会很快就变成你的问题。美国世贸中心和五角大楼的恐怖袭击便是一个可悲的例子。恐怖主义分子劫机的后果是，美国人迅速减少旅行，给航空和旅游行业带来了惨重的损失。几乎同时，主要的航空公司宣布裁员数万人。例如美国波音公司预计新飞机的订单会减少，宣布裁员3万人。这仅仅是经济衰退的序幕。那些失业的工人，以及那些自认为可能失业的人开始减少开支。确实，我们都开始对未来感到惶恐；于是，我们

减少预算。股价下跌增加了我们对支出的不安。我们查看股市行情表，意识到自己的财富比想象中还少。

这是一个有趣的悖论：我们对不稳定经济时期的自然（和理性）反应使日常开支变得更加谨慎，这又导致我们的总体情况变得更差。冲击对经济造成的信心丧失最终可能比冲击本身更糟糕。我的节约——减少我的广告预算，或决定推迟到明年再买车——可能以你失去工作为代价，这最终又反过来损害我的业务！确实，如果我们都相信经济可能变差，那么它将真可能变差。我们的行为——消费还是不消费——是以我们的预期为前提，而这些预期能迅速地自我实现。富兰克林·D·罗斯福的演讲词——“我们唯一害怕的就是害怕本身”——不但是杰出的领导宣言，也是极好的经济学观点。相似的，在美国世贸中心遭袭之后，时任纽约市市长的鲁迪·朱利安尼呼吁纽约市民应该走出去度假和购物，这听上去似乎古怪离奇，但事实并非如此。支出能产生信心，信心能促进支出，这样就可以带来经济复苏。

这并不意味着衰退完全是我们共同臆想而成的事情（尽管在理论上可能是这样）。我们通常需要找出其中的潜在因素。以“科技灾难”为例，我们对网络产业及相关技术的投资严重过剩。随着企业的倒闭或是削减IT方面的开支，资源被重新分配。突然之间，进驻硅谷的网络公司比退出的少得多。或者，在能源价格普遍上涨的情况下，我们发现石油价格为每桶30美元，而不是每桶10美元。实际上，衰退对长期增长可能是一件好事，因为它们淘汰了生产效率低下的企业，正如寒冷的冬天对物种的长期健康有利一样（如果那些动物还不至于被冻死的话）。

衰退能迅速跨过国境传播开来。如果美国经济变弱，我们将购买更少的外国产品。很快，墨西哥将遭殃，因为它的出口有80%销往美国。在商业和运动比赛中，竞争对手的不幸让你获益。对全球经济而言，情况正好相反。如果其他经济强国都陷入衰退，它们就不再买美国的商品和服务。考虑一下：如果日本和德国的失业率涨1倍，它怎么

能让你生活得更加美好呢？现在，对美国经济增长最严重的威胁之一是世界其他地区经济增长不足。既然世界最大的经济体——日本、欧盟和美国同处衰退的边缘，那么，就没有什么国家可以将世界经济拉回到健康状态。

我们的生活是否更好了？

商业周期给人类敲响了警钟，这一点可以从报纸的大标题（到处都是裁员的消息）中得到证实。政策制定者越来越希望“抹平”商业周期；而经济学家应该告诉他们怎样去做。政府有两个为自身服务的工具：财政政策和货币政策。两个工具的目标都一样：鼓励消费者和企业开始消费和投资，以确保经济的生产能力不再闲置。

财政政策利用政府的税收和支出作为杠杆，将经济从倒退推向前进。如果资金紧张的消费者不愿消费，那么政府会替他们消费——如此产生一个良性循环。当消费者将他们的钱包紧紧地压在床底而足不出户时，政府就开始修公路和桥梁。建筑工人回到工作岗位，他们的公司签下材料订单，水泥厂召回闲置的工人。随着世界经济开始走向繁荣，我们又可以安心地大量购物了。我先前描绘的恶性循环开始逆转。最著名的财政刺激政策发生在第二次世界大战，它将信贷用于消费支出，使美国走出了大萧条。

政府也可以通过减税来刺激经济。消费者在月底发现口袋里的钱更多了，那么他们会认为自己可以支付一些费用。这种开支又必定打破“衰退怪圈”。由减税产生的购买使工人重新就业，这又刺激了消费和信心，如此循环。这种政府利用财政政策——增加支出、减税或二者相结合——来“微调”经济的观念是凯恩斯最重要的思想。这种思想没有问题，大多数经济学家都认同，从理论上说，政府有“抹

平”商业周期的工具。问题是，财政政策不是由理论制定，而是由美国国会制定。如果财政政策是反衰退的良方，那么以下三件事必须做到：第一，美国国会和总统必须一致认同一项合理方案（即反衰退措施）；第二，美国国会和总统必须及时通过该方案；第三，合理方案必须尽快实施。满足这三项要求的可能性非常小。值得注意的是，在大多数战后衰退中，美国国会并没有及时通过法案以应对经济低迷，而是在经济低迷期结束之后才通过。有个极端的例子，美国国会在1977年5月仍在审议应对经济低迷的法案，而经济低迷期早于1975年3月就结束了。更近一些，看一下2002年3月8日《纽约时报》头版头条：“美联储看到衰退结束，白宫通过了复苏法案。”我没有杜撰这件事。

政府的第二项应对工具是货币政策，它影响经济的速度比你读本段文字的速度还快。美联储主席通过一个电话就能够提高或降低短期利率。这不用受制于美国国会，不用为减税等上好几年。于是，经济学家一致认为，普通的商业周期最好用货币政策来应对。因此，下一章的全部内容都是关于美联储神秘的工作方式的。现在，只要知道降低利率使消费者购房、买车和购买其他高价商品更加便宜，也使企业投资新的厂房和机器更便宜，这就足够了。美联储使价格更便宜，于是，人们再一次打开了钱包。

一个被解雇几个月又被再次召回的底特律汽车工人会问一个简单的问题：所有这一切使我们的生活变得更好一些吗？是的，我们的生活更好了。第二次世界大战以来，美国经历了11次衰退。最严重的是1973~1975年，那时，GDP下降了3.4%，从波峰跌到波谷。不过这和大萧条不是一个等级。1929~1933年，实际GDP下降了30%，失业率从3%上升到25%。在大萧条来临以前，美国经历了10次萧条，一次比一次更严重。

“跷跷板上的沙袋”和“锁在盒子里的钱”

在本章前面，我承认GDP不是衡量经济进步的唯一方式。我们的经济是由许多生活在不同状态下（幸福或不幸福）的人所组成。任何从“马蹄事故”中苏醒过来的总统都会问一系列经济指标。正如急诊室的医生询问病人的主要病症一样（至少，这是他们在急诊室所做的）。如果你打算描述全球经济的情况，以下提供了一些经济指标，它们和GDP一样，是政策制定者首先要了解的。

失业。我母亲没有工作，我的两个弟弟也没有工作。然而这个家庭中只有一个人失业。失业率是指那些愿意工作而找不到工作的人的比例（我母亲不想工作，我其中一个弟弟在上研究生）。在20世纪90年代经济繁荣的高峰时期，美国的失业率下降到4%以下。现在，它已经爬升到5%以上。

任何关心失业的人也都应该关心经济增长。拇指定律是基于经济学家阿瑟·奥肯所作的研究得出，也就是人们所知道的奥肯定律。该定律表明，如果GDP每年增长3%，那么失业率将保持不变。更快或更慢的增长将使失业率向下或向上移动。并且，GDP增长率每变化1%，失业率将反向变化0.5%。因此，如果GDP的增长率为4%，那么，失业率将下降0.5%。这种关系并不是一个严格的定律，然而，它描述了奥肯所研究的美国50多年——大约是1930~1980年——GDP增长和失业之间的关系。

贫困。即使是在最繁荣的时期，驱车穿过芝加哥住宅区也足以证明，并不是所有人都被邀请参加晚会。但是，美国究竟有多少人是贫穷的呢？确实，什么是真正的“贫穷”？在20世纪60年代，美国政府所定义的贫困线（有些武断）是基于购买生活必需品所需要的收入，

并且要经过通货膨胀调整。在美国，这个贫困线仍然被视为区分是否贫困的统计分水岭。例如，当前一个单身成年人的贫困线是8 350美元，有两个成年人和两个孩子的家庭贫困线是17 050美元。

贫困率是指收入低于贫困线的美国人的比例。大约11%的美国人是贫困的，相对于20世纪70年代而言，情况没有什么好转。贫困率在整个20世纪80年代稳步上升，在20世纪90年代则有所下降。20世纪总体的贫困率掩盖了本书中提到过的一些数字：几乎每5个美国儿童中就有一个处于贫困状态，而黑人儿童的贫困率接近40%。就贫困率而言，美国的成就只体现在老年人方面，它的比例从20世纪60年代的30%下降到低于10%，这主要是社会保险的结果。

收入不平等。我们既关心蛋糕的大小，也关心它如何切分。经济学家有个工具，可以将收入不平等转化为一个简单的数字，即基尼系数。根据这个标准，系数为0代表完全平等——即每个工作者获得的收入完全一样；另一个极端情况，系数为100代表完全不平等——即一个人占有全部收入。世界各国都在这个范围内变动。在2000年，美国的基尼系数为41，相比较而言，法国为33，瑞典为25，巴西为60。根据这个指标，在过去几十年里，美国越来越不平等。美国的基尼系数在1980年为36.5，而在1950年为37.9。

政府规模。如果我们要抱怨“大政府”，我们至少应该知道政府规模有多大。一种相对简单的衡量政府规模的方式是，政府的全部支出（地方、州、联邦）与GDP之比。美国政府支出所占GDP的比例大约为30%，在发达国家中，这是比较低的。英国政府支出约占GDP的40%，日本超过45%，法国和瑞典超过50%。另一方面，在发达国家中，美国是唯一一个政府不提供医疗保健服务的国家。美国的政府是小一些，但人们得到的也少一些。

预算赤字／盈余。任何经历过2000年美国总统大选的人都会听到大量有关预算盈余的谈话（在20世纪80年代和90年代大谈预算赤字之后）。这个概念很简单：当政府支出大于其总收入时，就会产生预算

赤字，而预算盈余则相反。更有意思的问题是：这两者之中哪一个是好，哪一个是坏？不像会计，经济学家不是固守预算平衡的人。相反，政策方针很可能是，在繁荣时期政府应该保持适度的盈余，而在萧条时期政府应该有适度的赤字，预算只需要在长期内维持平衡。

原因如下：如果经济陷入衰退，那么税收将会减少，在失业保险这类项目上的支出会上升。这很可能导致赤字，也很可能帮助经济复苏。在衰退期间增税或削减政府支出，几乎肯定会使情况变糟。赫伯特·胡佛坚持在大萧条时期实现预算平衡，这被认为是有史以来在财政政策方面最大的愚行之一。在繁荣时期，财政盈余是正确的。税收收入会上升，一些政府支出会下降，这将导致预算盈余，正如我们在20世纪90年代后期所看到的一样（当经济直线下滑时，我们看到它消失得多快）。无论如何，只要赤字和盈余与商业周期吻合，适度的赤字和盈余就没有错。

然而，我有两个警示。第一，如果政府有财政赤字，那么它必须通过借钱来弥补差额。以美国为例，美国发行国债。如果赤字过大，投资者可能会开始犹豫是否借钱给政府。对于那些信用不是特别发达的国家，如俄罗斯和墨西哥，一笔大额政府赤字和一个谨慎的贷款团体可能会引发一场金融危机。第二，世界上的资本是有限的。政府借得越多，留给人们的就越少。大额预算赤字提高了真实利率，这会“挤出”私人投资。20世纪90年代美国巨额预算赤字的消失产生了一个有利的深远影响——长期利率的下降，这使人们可以更便宜地借钱。

经常账户盈余/赤字。美国经常账户赤字大概有1 000亿美元。是时候冲进超市储存罐装食品和瓶装水了吗？可能不是。经常账户既可以是盈余，也可以是赤字，它反映的是一个国家从世界其他地方获得的收入与这些地方从该国这里获得的收入的差额。这种收入大部分来自于商品和服务贸易。因此，贸易差额（既可以是盈余，也可以是赤字）是经常账户的最大组成部分。如果美国对世界其他地区有贸易赤

字，那么，美国几乎总会有经常账户赤字（更全面地讲，美国的经常账户也包括对持有境外股票的美国人所支付的股息、在海外工作的美国人给家里寄的汇款和其他海外收入来源）。

当经常账户有赤字，正如美国现在一样，通常是因为一国的出口不足以“支付”该国的全部进口。换句话说，如果美国出口500亿美元的商品，进口价值1 000亿美元的商品，那美国就得用其他商品与贸易伙伴交换那价值500亿美元的货物。美国可以用储蓄进行支付，也可以从贸易伙伴那里借钱为这个缺口融资，或者美国可以卖给贸易伙伴一些资产，例如股票和债券。美国整个国家消费的比生产的多，就不得不以某种方式支付这个差额。

奇怪的是，这可能是件好事，也可能是件坏事——或介于二者之间。在美国成立后的第一个世纪中，有大量的经常账户赤字。美国从国外大量借款，通过进口商品和服务来逐步增强自身的工业能力。这是一件好事。确实，经常账户赤字可能是国家强大的信号，因为钱注入那些有巨大增长潜力的国家。另一方面，如果一国的进口大于出口，同时又没有进行投资（这些投资可以提高未来产出），那么，这就有问题了，正如你花费了10万美元的学生贷款而没有获得学位一样。你现在不得不偿还你的贷款，同时还得支付利息，但是，你没有做任何提高未来收入的事情。偿还债务的唯一办法是削减你未来的消费，这是一个痛苦的过程。虽然长期有经常账户赤字的国家不一定有金融危机，但有金融危机的国家常常伴有大量的经常账户赤字。

国民储蓄。我们因个人需要而存钱：上大学、退休养老等。这些个人储蓄的决定和政府赤字或盈余的决定一样，对经济产生着深刻的影响。原因很简单，储蓄是投资的必要资金来源，而投资又使我们社会更加有生产效率。如果你把收入的10%存入银行，那么在该国的某个地方，这笔钱将最终用于建造厂房或资助大学教育。如果美国人都不往银行存钱，我们要么不得不放弃重要的投资，要么向外国借钱。同样，我们还要假定外国投资者愿意以合理的利率借钱，这对经济状况

不稳定的国家是不可能的。随着时间的推移，一国的投资率与该国的储蓄率是显著相关的。

美国的储蓄率警示着我们，它一直处于稳步下降状态，从20世纪60年代和70年代的9%以上，下降到20世纪80年代的6%。到20世纪90年代中期，储蓄率小于5%，到20世纪90年代末，储蓄率接近于0。美国可以（并且已经）从国外借钱，为美国的投资进行融资——当然是有成本的。没有人会免费借钱。从国外借钱意味着美国必须将一部分投资回报支付给外国借款人。任何有大量海外借款的国家总是会担心：当困难时期来临时，大量境外投资者会感到惶恐，从而带着他们的资本逃离。

人口结构。美国人确实在变老。正如经济学家保罗·克鲁格曼所指出的，美国人的年龄分布最终会像佛罗里达那样。这对生产沙狐球设备的公司是件好事，对美国政府财政就不是什么好消息了。大量的政府救济，尤其是社会保险和医疗保险，将给予退休的美国人。这些项目通过个人所得税进行融资，它们由当前有工作的年轻美国人承担。如果年轻的美国人和年老的美国人的比例发生变化，那么，像社会保险和医疗保险这些项目的财务健康状况也会随之发生变化。

实际上，我们可以解释人口结构的重要性，并用下面两段话来讨论所有解决社会保险的办法。社会保险是一个“想过路先交钱”的项目。当美国人支付社会保险时（你工资单上会扣除大量的美国联邦社会保险），这笔钱并不是用于投资，它不像个人养老基金，你可以在20年或30年后取回它。相反，这笔钱直接支付给当前的退休者，直接从年轻的彼得转给年老的保罗。这个项目是个“大金字塔”方案，像任何好的“金字塔方案”一样，只有在底部有足够多的工作者不断给顶部的退休者付钱，这个项目才能运转良好。

这就有一个问题。美国人的孩子越来越少，而美国人活得越来越长。这意味着更少的工作者来支付更多的退休者。1960年，5个工作者负责一个退休者，现在是3个工作者负责一个退休者。2032年，将只有

两个工作者负责一个退休者。社会保险（或医疗保险）像跷跷板一样，由工作者支付的款项在一端，而退休者获得的福利在另一端。只要跷跷板平衡，这个项目就有偿付能力。如果在一端的工作者数量下降，而在另一端的退休者数量上升，跷跷板将开始倾斜。理论上，这个问题很容易解决。我们可以从现在的工作者身上拿更多的钱，要么提高工资税，要么让他们有更高的生产效率以提高其收入（从而同样的税率产生更高的财政收入）。或者，我们减少付给退休者的钱，要么削减他们的福利，要么提高退休年龄。这是该问题的一个简单经济症结。当然，如果你认为这些解决方案会得到政治上的认可，请回看第8章。

我应该就社会保险信托基金——阿尔·戈尔想放在“上锁的盒子”里的钱——发表一下看法。社会保险的所有长期问题是当前的收入比支出更多。原因是婴儿潮出生的人——在人口统计分布上，这时期的婴儿出生率急剧上升——现在仍在工作。当他们退休时，财务状况会发生显著变化。我们今天所节省的剩余资金将用于支付在婴儿潮出生的人的退休福利。想象一下，这些钱像放在工人身边的沙袋，它能使跷跷板能够维持从现在到未来二三十年的平衡。如果我们现在就拿掉沙袋，那将来就很难平衡这个跷跷板了。

罗纳德·里根将经济学家描述成看到事物在现实中运转而怀疑它是否可以在理论中运转的人。里根之所以有这样的观察，无疑是因为世界经济中发生的许多事情似乎仍在人们的控制范围之外，甚至不能被理解。现在，世界仍然极端复杂而不可预测。在美国世贸中心遭袭时，在华尔街沉睡和美国人开始担忧经济衰退之后，华尔街一位经济学家惊呼：“哪个经济预测考虑了这件事？”

一个都没有。但我们现在确实知道应该如何更好地收拾残局。仅仅在美国世贸中心受袭击数小时后，当美国人还不知道他们的总统在何处时，艾伦·格林斯潘就发表了一个简短有力的宣言，美联储将开

放所有业务，并做任何有必要的事情，以防止更大的经济灾难。1929年，如果美联储有类似的敏捷行动，美国可能会免遭大萧条之苦。





Naked Economics

Undressing the Dismal Science

第10章 联邦储备：为什么你口袋里的美元不仅仅是一张纸？

谁在掌控盛大的“经济晚会”？

有时，简单的声明能产生广泛的影响。在2001年9月11日，美国遭到恐怖袭击后的几个小时，美联储发布了以下声明：“美国联邦储备系统将开放并营业，贴现窗口能够满足流动性需求。”

这两个简洁的经济术语对全球市场有一种镇定作用。在“9·11”事件发生后的第二个星期一，当美国股市在遭遇袭击后重新开放并进行首次交易时，美联储将利率下调了0.5%，这是缓和恐怖袭击对金融和经济影响的另一举措。

这则两句话的声明谈不上语言优雅，但它是如何对一个10万亿美元的经济体——实际上是全球经济——产生深刻影响的呢？美联储，一个并非由公民直接投票选举的机构，它从哪里得到这么大的权力呢？这种权力又是如何影响每个美国人的日常生活的呢？所有这些问题的答案都是一致的：美联储控制了货币供给，从而控制了经济的信贷源头。当这个源头放宽，利率下降，人们可以更加自由地消费那些需要借钱（才能使用）的东西——从新汽车到新的制造工厂等。这样，美联储可以利用货币政策阻止经济下滑（或从一开始就防止它）。在经济受到突然冲击之后，例如1987年的股市崩盘，或“9·11”恐怖袭击，消费者和企业可能会即刻冻结资金、停止支出，这时，美联储可以给金融系统注入资金。或者，美联储也可以通过提高利率来紧缩信贷源头。当借贷资金的成本上升，支出就会相应减缓，这是一种可怕的力量。保罗·克鲁格曼曾写道：“如果你想要一个预测美国未来几年失业率的简单模型，它就是：格林斯潘想要的状态再加上或减去一个随机误差，这个随机误差反映了格林斯潘不是上帝这一事实。”

上帝不必通过委员会去管理，但艾伦·格林斯潘需要。美国联邦储备系统由12个遍布美国的储备银行和一个位于华盛顿的7人董事会组

成。艾伦·格林斯潘是董事会主席——他是“美联储主席”。美联储监管商业银行，为银行业基础设施提供支持，保持整个金融体系的正常运行。这些工作要求有出色的能力胜任，而不是天资或伟大的远见。美联储的另一个职责——货币政策则不同。将货币政策描述成经济上的“脑外科手术”可能是合理的。经济学家对美联储应该如何管理货币供给持有不同看法，他们甚至对货币供给的变化如何产生影响以及为什么会产生影响都有不同的见解。然而，经济学家一致认为有效的货币政策是很重要的；美联储必须给经济提供适量的信贷，以确保经济稳定增长。在这里犯错可能会导致严重后果。1999年诺贝尔经济学奖得主罗伯特·蒙代尔已经指出，20世纪20年代和30年代拙劣的货币政策导致了长期通货紧缩，破坏了世界稳定。蒙代尔认为“如果20世纪20年代黄金价格升高，或者各大主要中央银行贯彻稳定的价格政策而不是坚持金本位制，那么就不会有大萧条，不会出现第二次世界大战”。

这项工作看起来似乎并不十分复杂。如果美联储能够通过降低利率使经济更快地增长，那么，利率越低就越好。确实，为什么要对经济增长的速度有所限制呢？如果当利率从7%下降到5%，我们开始更随意地花钱，那为什么要止步于此呢？如果仍然有人失业，或者有人没有新汽车，那就让利率继续降到3%，甚至1%吧，给每个人新的资金来源！可悲的是，经济的增长速度是有极限的。如果低利率，或者“放松银根”引起消费者对PT漫步者汽车的需求比上年增加5%，那么克莱斯勒必须增加5%的产量。这意味着克莱斯勒需要雇用更多的工人，买更多的钢材、玻璃、电子元件等等。直到某一刻，克莱斯勒发现要找到这些新的投入，特别是合格的工人变得很困难，甚至不可能时，该公司显然不能制造足够数量的PT漫步者汽车来满足消费者的需求；相反，克莱斯勒公司开始提高价格，同时，汽车工人认识到克莱斯勒缺少劳动力，工会将要求更高的工资。

故事还没完。同样的事情会在整个经济中发生，不仅仅是克莱斯勒。如果利率出奇的低，企业将借钱用于投资新的计算机系统和软

件；消费者会刷爆维萨卡，购买宽屏彩电，到加勒比海游艇上度假——所有这些将上升到一定高度。当游艇人满，IBM卖出了所有计算机时，这些企业将提高价格（当需求超过供给，企业将提价，但仍能装满每个游艇或卖光所有计算机）。

总之，美联储“放松银根”的政策会导致消费者需求大于经济所能提供的产量。满足超额需求的唯一途径就是提升更高的价格，结果便是通货膨胀。

PT漫步者汽车的价格持续上升，这对每个人都没有好处。确实，克莱斯勒收进了更多的钱，但是它支付给供应商和工人的钱也更多。这些工人得到了更高的工资，但他们也要为生活必需品支付更高的价格。所有的数字都在发生变化，但是经济生产力和福利衡量指标——实际GDP，却达到了它的极限。通货膨胀循环一旦开始，就难以打破。各地的企业和个人都预期价格会不断上升（反过来，这又引起不断上升的价格）。欢迎回到20世纪70年代。

不会引起通货膨胀的经济增长速度可以被合理地认为是“速度极限”。毕竟，只有少数办法能够提高整个国家的生产量。人们可以工作更长的时间，可以通过减少失业或增加移民（要认识到，这些工人可能没有所要求的技术）来增加新的工人，可以增加机器和其他各种帮助我们生产更多商品的资本，或者可以变得更有生产效率——投入相同，而产出更多，可能是因为创新或技术变革。所有这些增长源泉都有自然限度。工人是稀缺的，资本是稀缺的，技术变革以有限的、不可预测的速度进行。在20世纪90年代末，美国汽车工人威胁着要罢工，因为他们被迫加班太多。同时，快餐店给新雇员提供不菲的红利。美国经济达到了极限。经济学家认为，美国经济增长的速度极限是在每年3%的范围浮动。

“范围浮动”一词让你首次感觉到美联储的工作有多艰难。美联储必须维持一个微妙的平衡。如果经济增长比它的潜在水平低，那么美国在浪费经济潜力。生产PT漫步者汽车的工厂被闲置，本该有工作

的工人失业了。一个有3%的增长能力的经济只有1.5%的增长，甚至陷入衰退。因此，美联储必须给经济提供足够的信贷以创造就业和繁荣，但又不能提供过多的信贷，从而造成经济过热。小威廉姆·M·马丁在20世纪五六十年代是美联储的主席，他曾指出，美联储的工作实际是在晚会刚刚进入高潮时取走大酒杯。

有时，如果晚会失控很久，美联储就必须停止它。为了消除通货膨胀，美联储已经人为地制造了几次衰退。最著名的是，美联储主席保罗·沃尔克是结束20世纪70年代通货膨胀晚会的魔鬼。当时，赤裸裸的人们正疯狂地在桌上跳舞。通货膨胀率从1972年的3%爬升到1980年的13.5%。沃尔克扳动了货币刹车器，这意味着提高利率，降低经济增长。短期利率在1981年达到顶峰，为16%。这是一个解开通货膨胀循环死结的痛苦过程。利率达到两位数，大量未出售的克莱斯勒K汽车堆在一块儿。经销商被迫削价（或停止提价）。汽车公司将工厂闲置，解雇工人。而那些仍有工作的汽车工人也不认为这是一个要求提高工资的好时候。

当然，经济的其他部门也发生了同样的事情。慢慢地，在付出巨大的人力成本代价之后，人们不再预期价格会稳步上升。结果是1981~1982年的衰退，这期间，GDP下降了3%，失业率上升到10%。最后，沃尔克确实将跳舞者从桌上拉了下来。到1983年，通货膨胀下降到3%。很明显，如果晚会从一开始就不失控，那将更容易，也不会这么痛苦。

保持“速度极限”到底有多难？

美联储在利率上的这种巨大权力来自于何处呢？毕竟，商业银行是私人实体。美联储不能要求花旗银行提高或降低它向消费者提供的

汽车贷款或住房抵押贷款的利率。然而，这个过程是间接的。回忆一下第7章，利率仅仅是资本的“租金率”，或“货币的价格”。美联储控制美国货币的供给。待会儿我们将讨论美联储的运行机制。现在，你只需认识到，货币与公寓并没有区别：供给越多，租金越低。美联储通过改变商业银行可获得的资金量来改变利率。如果银行货币充裕，那么利率必须处在较低水平才能吸引贷款人，充分利用闲置资金。当资本稀缺时，情况则相反。这就是供给和需求——美联储控制了货币供给。

这些货币政策决定——利率是否需要上调、下调或不变——是由美联储内部的一个叫做美国联邦公开市场委员会（FOMC）的机构所制定。这个委员会由董事会成员、纽约联邦储备银行主席和其他4个轮值的联邦储备银行主席组成。美联储主席也是美国联邦公开市场委员会的主席。当美国联邦公开市场委员会作利率决策时，美联储主席在这一桌人中起领导作用——艾伦·格林斯潘的权力就来自于此。

如果美国联邦公开市场委员会想通过降低借贷成本来刺激经济，该委员会有两个主要工具可以实现目标。第一个是再贴现率，这是商业银行直接从美联储借钱的利率。再贴现率与从花旗银行贷款的成本有直接关系，再贴现率下降，银行可以更便宜地从美联储借更多的钱，从而可以更便宜地借给客户更多的钱。但是，这有个复杂之处：直接从美联储借钱多少有些让人为难，这意味着银行不能独自融资。所以，向美联储贷款与25岁以后再向父母借钱一样，你可以得到钱，但是最好先看看别的地方有没有钱可借。

相反，银行通常从别的银行借钱。美联储控制货币供应的第二个重要工具是美国联邦基金利率，它是银行之间短期贷款的利率。美联储不能规定富国银行贷款给第一银行的利率。然而，美国联邦公开市场委员会将为联邦基金利率设定一个目标，譬如说4.5%，然后通过调节货币供给以达到这个目标。如果资金供给上升，那么银行为了给新的资金找到借贷者就不得不降低它的价格——降低利率。不妨将货币

供给想象成火炉，美国联邦基金利率是它的自动调温器。如果联邦公开市场委员会将联邦基金利率的目标从4.5%下调到4.25%，那么美联储将给银行系统注入货币，这个过程一直会持续到富国银行给第一银行的隔夜拆借贷款利率降到接近4.25%为止。

所有这些将我们带到最后一个问题：美联储如何将货币注入私人银行系统？是不是艾伦·格林斯潘印1亿美元的货币，将它送到运钞车上，然后运往花旗银行的分行呢？不准确——尽管这种想象不失为一种理解问题的好方式。

艾伦·格林斯潘和美国联邦公开市场委员会确实创造了新的货币，在美国，只有他们有这个权力（美国财政部印刷钞票和铸造硬币以取代现有的货币），而美联储也确实将新的货币交给了像花旗这样的银行。但是，美联储并没有给银行资金，它只是用新的货币购买政府债券。在我们之前虚拟的例子中，花旗银行分行的经理在银行门口碰到了艾伦·格林斯潘的运钞车，将1亿美元的新货币装入了花旗银行的金库，然后从银行的资产组合中取出1亿美元的政府债券交给艾伦·格林斯潘。注意，通过这些交易，花旗银行并没有变得更富裕，该银行仅以一种1亿美元的资产（债券）交换另一种1亿美元的资产（现金，或更准确地讲，它的电子等价物）。

银行持有债券与个人投资的原因是一样的：债券是放置未贷出的储蓄资金的安全场所。对经济而言，花旗银行将债券转换成现金则有很大的作用。当银行将1亿美元的储蓄以债券形式持有，这些资金并没有贷出去。它们没有为住房建设，开办业务和建新工厂提供融资。但是，当艾伦·格林斯潘的运钞车开走后，花旗银行就有了可贷资金。这意味着用于做各种事情的新贷款产生了经济活动。确实，注入银行系统的货币将产生连锁效应。那些用债券从美联储兑换货币的银行，根据法律要求，将保留一部分存款准备金，然后将其余部分贷出去。不论谁接受这些贷款，都会把它花费到某个地方，可能是在汽车经销商处，或者是百货商店。那些货币最终又回到其他银行，其中一些以

存款准备金形式保留，其余的又被贷出去。美联储向银行系统注入1亿美元的新资金，最终可能增加高达10亿美元的货币供给。

当然，美联储主席实际上并不会印1亿美元的货币去花旗银行的分行用现金换债券。美国联邦公开市场委员会可以利用债券市场（它的运作方式与股票市场相似）来完成这些事情。为美联储工作的债券交易员从商业银行购入债券，给它们支付新创造的货币——20分钟以前还不存在的资金（出售债券的银行将是那些最可能进行新贷款业务的银行）。美联储可以用新的货币继续买债券。这个过程叫做公开市场操作，它一直要持续到美国联邦基金利率达到目标为止。

显然，美联储能给的，它也能再拿走。美联储通过实施我们刚刚所讨论的相反操作方式就可以提高利率。美国联邦公开市场委员会通过投票决定提高再贴现率和（或）联邦基金利率目标，然后发号施令从它的资产组合中向商业银行出售债券。当银行以可贷资金换取债券时，货币供给就减少了。那些本可以贷给消费者和企业的货币就以债券的形式存在。利率上升，任何通过借款购买的东西都变得更加昂贵。累积效应减缓了经济增长。

美联储的行为机制还有以下更丰富的内容。美联储的信条是促进经济可持续增长。让我们搞清楚这个工作到底有多难。首先，我们只是在猜测不引发通货膨胀的经济增长速度。经济学家之间的一个争论是，计算机和其他信息技术是否让美国的生产效率有了显著提高。倘若如此，正如格林斯潘在几个场合中所暗示的那样，经济的潜在增长率可能已经上升了。倘若不是这样，正如其他经济学家所坚信的，原来的增长速度极限仍然适合。很明显，去遵守一个尚未明确的速度极限是相当困难的。

然而，这仅仅是美联储面临的第一个挑战。美联储也必须知道利率变化将产生何种影响，以及多久才能达到这种效果。利率调低0.25%会导致得梅因有12个人去购买新的PT漫步者汽车吗？什么时候去买？下周还是半年以后？同时，美联储控制最多的是短期利率，它可能会

（也可能不会）和长期利率同向变化。为什么艾伦·格林斯潘不能在长期利率上施展他的魔法呢？因为长期利率不依赖于今天的货币供给，它们依赖于市场对未来10年、20年，甚至30年货币供给（相对于需求）的预测。艾伦·格林斯潘不能控制2020年的货币供给。随着2001年经济衰退的来临，美联储大胆地降低了再贴现率和联邦基金利率，而长期利率根本没有多大变化。确实，当债券市场预期未来利率会更高时，长期利率有时会上升。同时，财政政策——政府对税收和支出的决定——会削弱美联储试图通过货币政策所欲达到的效果。

所以，让我们坚持“速度极限”这一说法，同时简单复述一下美联储的职责。美联储必须维持一定的经济增长速度，这个速度既不能太快，也不能太慢。记住：第一，我们并不知道准确的经济增长极限。第二，加速器和刹车器的效果都有滞后性，这意味着当我们启动它们时，两者都不会立竿见影。相反，我们不得不等待一段时间——可能是几个星期到几年，我们无法推测。所以，一个没有经验的司机可能狠狠地踩下油门，但车子并没有什么动静，他感到很迷惑（同时他还要忍受公众抱怨他开得太慢）。然而，9个月之后，汽车失控了。第三，货币和财政政策独立地对经济产生影响，所以，当美联储按动刹车器时，美国国会和总统可能已经启动加速器。第四，可能有一系列不利的世界事件——这里有金融崩溃，那里有油价攀升。鲍勃·伍德沃撰写的一本关于艾伦·格林斯潘的传记，巧妙地命名为——《大师》（*Maestro*）。

我们手中的钞票是一种怎样的信心游戏？

这是一项艰巨的任务。然而，这个结论与诺贝尔奖得主罗伯特·蒙代尔可怕的宣言却相距甚远，蒙代尔认为拙劣的货币政策是第二次世界大战的祸根。为了理解为什么不负责任的货币政策会有极其严重的连锁反应，我们首先必须追述一下货币的本质。对经济学家而言，货币与财富有很大的区别。财富由所有有价值的东西组成——房子、汽车、商品和人力资本。货币仅仅是财富的一个小子集，它只是一种交易媒介，使交易和商务变得更加便利。在理论上，货币甚至不是必要的。一个简单的经济只要有物物交换就可以维持。在基本的农业社会，用5只鸡换1件新衣服，或用1只山羊和3袋大米支付一个教师的工资都很容易做到。在更高级的经济中，物物交换就运行得不太好了。用鸡在亚马逊网站上买书而产生的连锁问题是难以克服的。

在几乎所有社会中，都会演变出某种货币，货币使交易变得更加容易[“薪水”（Salary)一词来自于罗马支付给士兵的工资——一袋一袋的盐（salt）]。任何交易媒介——无论是金币、象牙，还是美元——都有相同的基本功能。第一，货币是一种交易手段，这样我才可以在今天的晚餐享用猪排，尽管屠夫并无兴趣买这本书。第二，货币可以作为记账单位，各种商品和服务都能用统一的标准来衡量和比较。（想象一下没有记账单位的生活：盖普以3只鸡的价格出售一条牛仔裤，而汤米·希尔费格以11张棕色毛皮的价格出售同样的裤子。哪种裤子更贵？）第三，货币必须便于携带并且耐磨，保龄球和玫瑰花瓣都不可能做到这点。第四，货币必须相对稀缺，这样，它就具有储藏价值。

美国大部分历史中的商业活动都采用以贵金属支持的纸币。在20世纪以前，私人银行发行了自己的货币。1913年，美国政府禁止发行私人货币，从而成为唯一的货币供给者。基本的思想并没有改变。无论货币是公共发行的，还是私人发行的，纸币的价值来源于它可以兑换固定数量的黄金和白银，要么从银行，要么从政府。后来，发生了一些奇怪的事情。1971年，美国最终放弃了金本位制。从那时起，每一张美元的纸币都不能兑换任何东西了。

假设你的钱包里有一沓1 000亿美元的钞票（如果必要，用1美元的钞票代替）。这些钞票仅仅是纸。你不能吃它，不能喝它，不能把它当烟抽，最重要的是，你不能将它带到美国政府要求兑换你所需要的东西。纸币没有任何内在价值。几乎世界上所有的货币都是这样。给你1亿美元，让你留在一个孤岛上，你很快会死去；另一方面，如果你获救，并且这笔钱还在你身上，你的生活将是美好的。原因在于现代货币的价值：它具有购买力。美元之所以有价值，是因为出售实物——食物、书籍、足疗——的人都愿意接受它。出售实物的人之所以愿意接受它，是因为他相信其他人也愿意接受它。1美元是一张纸，它的价值仅仅来源于我们相信能用它去买我们将来需要的东西。

为了让你了解现代货币是一种怎样的信心游戏，想象一下印度的一个古怪现象。大多数从事商业活动的印度人——店员、出租车司机等等——不愿接受一张撕破的、起皱的或肮脏的卢比钞票。由于这些印度人知道许多本地人不愿接受撕破的钞票，他们也不愿意接受。最后，当旅游者来到印度，他们迅速学会了只接受完好无损的钞票，以免无法花掉这些撕破的钞票。鉴于印度央行认为任何有连续号码的钞票——撕破的、肮脏的、弄皱的或其他情形——都是合法的交易货币，所以，不接受破旧货币的过程完全是不理性的。任何银行都愿意兑换撕破的卢比。这仍然不起作用，理性的人之所以拒收合法的货币，是因为他们认为别人可能不接受。这整个奇怪的现象强调了这么一个事实：人们对纸币的信心是基于别人对该纸币的信心。

由于纸币没有内在的价值，它的价值就依赖于其购买力——能随时间改变，甚至是迅速改变的东西。在1997年夏天，我花了几天时间驱车横跨艾奥瓦，为《经济学人》了解美国农民的情绪。在得梅因郊外的某地，我开始和一个种谷物和养牛的农民闲谈。当这位农民带我参观他的农场时，他指着一台停放在牛栏外的旧拖拉机。“在1970年，这样一台新拖拉机只花7 500美元。”随即他指着靠近旧拖拉机旁的新拖拉机愤怒地说，“看看这个，它花了我40 000美元，你能解释为什么吗？”

我本来能解释，然而我并没有告诉那位农民这些原因，因为他已经怀疑我的可信度，即我年轻、来自城市、系着领带、开着本田思域（当我被叫去写有关肯塔基烟农类似的事情时，我变聪明了，我临时租了一辆卡车）。我的答案只有一个：通货膨胀。新的拖拉机按实际价格算，可能还没有旧的那么贵，也就是说，为了买一辆新拖拉机，这位农民只需工作相同的时间或更少的时间。拖拉机价格在持续上涨，而农民出售的谷物和牛的价格也是如此。

有超强繁殖能力的“兔宝宝”

很简单，通货膨胀意味着平均价格持续上升。通货膨胀率或消费物价指数的变化是美国政府试图用一个简单的数字（譬如说4.2%）来反映价格的不断变化。计算这个数字的方法毫无技术可言：政府工作人员定期考察大量商品——衣服、食物、燃料、娱乐、住房——的价格，然后将它们汇编成一个数字，以反映普通消费者所购买的一揽子商品的价格如何变化。考察通货膨胀最有启发性的方式，不是考察价格上升，而是考察货币购买力的下降。现在1美元所能购买的东西比过去更少了，问题在于美联储（或其他中央银行）与经济破坏之间的联系。美国中央银行控制着货币的稀缺性。所以，一个腐败的或不称职的中央银行可能侵蚀，甚至完全破坏货币的价值。

1921年，购买一份德国报纸大约要花1/3马克；两年后，购买一份报纸要花7 000万马克。并不是报纸价格在那期间发生了变化，而是德国马克发生了变化。由于德国政府不计后果地大量印制新马克，使马克变得一文不值。实际上，马克大幅贬值，以致将它烧掉比用它买柴更便宜。在20世纪80年代，拉丁美洲的通货膨胀如此严重，以至于有的国家进口最多的是纸币。在20世纪90年代后期，白俄罗斯卢布被称

为“兔宝宝”，不仅是因为钞票上印有兔子，还因为这种货币有极强的繁殖能力。在1998年8月，白俄罗斯卢布的购买力在一周之内损失10%。

严重的通货膨胀极度扭曲了经济。在纸币变得不值钱之前，人们赶着花掉它们。人们赶着将他们的工资在午餐时花掉，因为到晚餐时价格会上升。固定利率的贷款是不可能存在的，因为没有金融机构在货币可能变得一文不值时，仍愿意接受固定数量的偿还额。想想看，在1921年的德国，任何固定利率的抵押贷款到1923年时，用购买不到一张报纸的钱就可还清。甚至今天，在大多数拉美国家也不可能获得30年的固定利率抵押贷款，因为他们害怕通货膨胀会卷土重来。

美国从来没有经历过恶性通货膨胀。我们有一次又一次轻微的通货膨胀，它的成本更少、更微妙，但代价仍然很大。从最基本的层面上说，通货膨胀会产生误导或错误的比较。记者很少区分实际和名义数字，然而他们应该区分。假设2001年美国人收入增加5%。在我们知道通货膨胀率之前，那只是一个无意义的数字。如果价格上升7%，那么我们的生活实际上变得更差。我们的工资看起来可能更高，但比去年所买的东西要少2%。好莱坞是一个厉害的始作俑者，年复一年地宣称某部低劣电影创造了票房纪录。除非经过通货膨胀调整，否则比较2002年与1970年或1950年的收入将是一个愚蠢的做法。一张《乱世佳人》的电影票价是19美分，而一张《疯狂夜之奇想》的票价是10美元。通过这种简单的比较，总收入当然会越来越多。

其次，如果人们没有合理地管理自己的资产，那么，即使是轻微的通货膨胀也可能吞掉个人财富。任何以现金形式持有的财富，随着时间推移都会丧失价值。即使是储蓄账户和存款凭证（由于它们的本金有保险，因此被认为是“安全”的投资），也容易受到潜在风险的伤害，这种风险就是它们的低利率赶不上通货膨胀的速度。一个可悲的讽刺是，那些幼稚的投资者避开“充满风险”的股市，结果让他们的本金在通过通货膨胀这个“黑暗之门”时大量缩水。确实，通货膨

胀对于那些退休的人或靠固定收入维生的人来说可能特别可恶，经过通货膨胀调整之后，货币的购买力将逐渐减少。1985年能维持舒适生活的月收入，在2002年可能还不够支付基本的生活必需品。

通货膨胀专横地对财富进行再分配。假设我在你那里借了1 000美元，并承诺明年偿还贷款，另外再加100美元利息，这看起来对我们两人似乎都是公平的安排。现在假设，一个极度不负责任的中央银行让通货膨胀达到每年100%。我明年还给的你1 100美元比我们两人预期的要少得多，因为它的购买力被削减了一半。按实际值而言，我从你那里借1 100美元，事实上只相当于偿还550美元。未预期到的一次次通货膨胀对债务人是有利的，对债权人则是不利的——在后面，我们将还会讨论这个关键问题。

通货膨胀也扭曲了税收。例如，考虑一下资本所得税。假设你购买一只股票，并于一年以后出售，获得10%的收益率。如果通货膨胀率在这段时期也是10%，那么，实际上，你并没赚钱。你的收益实际上刚好补偿了资产组合中每一美元所损失的10%的购买力——事实上，你还是亏损的，因为你还要缴税给“山姆大叔”，你必须为你10%的“收益”缴税。当你赚钱的时候，税收只是令人不愉快，当你没赚钱的时候，它确实令人讨厌。

尽管如此，如果轻微的通货膨胀是不变的或可预见的话，那么它将没有什么影响。例如，假设我们知道通货膨胀率将保持每年10%——不会更高，也不会更低。我们能够轻易地应对它。任何储蓄账户将支付一定的真实利率，另外再加上10%的通货膨胀补偿。我们的薪水每年将上升10%。在所有的贷款协定中，资本的利率为真实租金率再加上10%的年度溢价，这是考虑到你所借美元的购买力并不等于你所偿还的。美国政府救济金将根据通货膨胀进行调整。税收也如此。

但是，通货膨胀并非一成不变，并且不可预测。不确定的预期是它最隐蔽的成本之一。当个人和企业在作出经济决策时，他们不得不去猜测未来的价格。当汽车工人和福特汽车公司谈一个为期4年的合同

时，双方都必须对未来通货膨胀作一些估计。当通货膨胀率为1%时，每年增长4%的工资，这份合同是非常慷慨的，如果通货膨胀率攀升到10%，那么这份合同对工人而言，是一个不利的交易。借贷人必须作同样的估算。在有通货膨胀的环境里，以固定利率借给别人30年期的贷款要承担巨大风险。所以，当借款者担忧未来会通货膨胀时，他们会采用缓冲措施。越害怕通货膨胀，缓冲措施越强大。另一方面，如果中央银行防止通货膨胀的态度很坚决，那么缓冲措施就可以小一些。20世纪90年代持续的低通货膨胀所带来的最重要的好处之一是，借款人不再十分担忧未来的通货膨胀。结果，长期利率大幅下降，从而使得住房和其他高价商品的价格更加便宜。哈佛大学经济学家罗伯特·巴罗在研究了过去几十年间近100个国家的经济增长后发现，严重的通货膨胀会导致较低的实际GDP增长。

由此看来，政府和中央银行显然应该优先处理通货膨胀。即使政府和中央银行在试图维持经济的“速度极限”时犯了诚实的错误，但我们还是希望只产生轻微的通货膨胀，不要有长期的价格上升，更不要有恶性通货膨胀。然而，我们看到的并非如此。政府，无论是穷国政府还是富国政府，都不会让经济这辆列车以仅仅略高于“极限”的速度行驶，而是以引擎冒烟、车轮闪烁火星的速度行驶。为什么？因为目光短浅、腐败或孤注一掷的政府能够通过刺激通膨为它们自己换得时间。在第2章，我们讨论了激励的力量。现在，就看你能不能将这些谜图拼起来：（1）政府通常有大量债务，有麻烦的政府则更多；（2）通货膨胀对债务人有利，因为它可以侵蚀债务人必须偿还的资金的价值；（3）政府掌控着通货膨胀率。将它们加在一起：政府可以通过拉动通货膨胀这根弦，来削减它们的债务。

当然，这产生了各种受害者。那些借钱给政府的人，政府只给他们支付了债务的面值，但是每张货币已经丧失了部分价值。同时，那些持有货币的人也受到惩罚，因为他们的钱所能购买的东西更少了。最后，甚至是未来的公民也将受到惩罚，因为政府将发现很难以合理

的利率再去借钱，甚至不可能再次融资（尽管银行家确实表现出一犯再犯的恶习）。

在短期内，政府也能够从经济学家所指的“通货膨胀税”中获得好处。假设你正在管理一个不能通过传统方式提高税收的政府，要么是因为缺乏征税所必需的基础设施，要么是因为你的公民不能或不愿缴纳更多的税。然而，你有政府雇员，甚至可能有庞大的军队需要去支付。有一个非常简单的解决办法。买一些啤酒、订一份比萨（或者任何适宜的国宴），然后开始在国家造币厂操作印刷机。只要你的新比索或卢布、美元上的墨水一干，就用它去养活公务员和军队。哎呀！你已经对你的国民收税了——间接地。你并没有从他们的钱包中拿钱，但你通过使他们钱包中的钱贬值做到了这一点。在美国独立战争期间，大陆议会这样做了；在美国南北战争期间，双方都这样做了；两次世界大战期间，德国这样做了；像津巴布韦这样的国家现在仍在这样做。

政府不只在面临灾难时才打通货膨胀牌。甚至今天的美国，聪明的政府也能利用适度的通货膨胀为自己谋求好处。不负责任的货币政策的一个特征——像一场失去控制的晚会——是在短期内受欢迎。在短期内，放松银根使每个人都感到更加富裕。当消费者涌向得梅因的克莱斯勒经销处时，经销商的第一反应是，他的销售汽车的业绩做得非常不错，或许他会想，克莱斯勒的新车型比福特或丰田的更有吸引力。无论如何，他都会提高价格，赚更多的收入，并且相信他的生活正变得更美好。假以时日，他会逐渐认识到，大多数其他商人也在经历着相同的现象。因为他们也在提高价格，他的高收入会由于通货膨胀而丧失。

到那时，美国政府可能已经得到他们所想要的东西：再次当选。一个与政治没有完全脱离的中央银行，可以在投票前开一个疯狂的晚会。晚会上，将有许多人在桌子上跳舞，然而，当投票者对通货膨胀引起的后遗症感到厌恶时，选举已经结束了。宏观经济的知识说明了

这些。在1972年，美联储主席阿瑟·伯恩斯为了支持理查德·尼克松就选择了这种做法。在老布什卸任前，美国经济出现了轻微的衰退，如今，布什家族仍然对艾伦·格林斯潘有怨气，因为格林斯潘在1992年美国总统大选前没有在晚会的宾治酒里多加酒精。

如果中央银行希望负责任地履行职责，政治独立是非常关键的。证据表明，有独立中央银行的国家——即中央银行的操作相对不受政治干扰——平均通货膨胀率较低。美联储就在此之列。董事会成员由美国总统任命，任期为14年。虽然没有给美联储董事会成员与最高法院的法官一样长的任期，但是，美国任何新总统想要在美联储到处安插密友是不可能的。值得注意的是——尽管受到人们的批评——民主政府中最重要的经济职务不是由选举产生，而是由任命而定。我们把它设计成这种方式：我们用民主的决策产生了一个相对不民主的机构。一个中央银行的影响力依赖于它的独立性和声誉，几乎可以说，声誉已经达到可以自我实现的程度。如果企业相信中央银行不允许发生通货膨胀，那么它们就不会感到有提高价格的压力。如果企业不提价，那么就不会有通货膨胀的问题。艾伦·格林斯潘的许多声誉都来自于他那名不虚传的反通货膨胀资历。当美国总统候选人约翰·麦凯恩被问到“如果美联储主席艾伦·格林斯潘在任期满之前就死去，他该怎么办”时，麦凯恩回答道：“我将把他扶起，给他戴上一副墨镜。”

美联储官员对政治干预是敏感的。1993年年春，我和美联储前主席保罗·沃尔克共进晚餐。那时，沃尔克在普林斯顿教书，他非常友善，甚至带他的学生来共进晚餐。当时美国总统克林顿刚刚为美国国会的联席会议进行重要致词，艾伦·格林斯潘坐在希拉里·克林顿旁边。我对这个晚餐印象最深的是，沃尔克抱怨艾伦·格林斯潘坐在美国总统妻子旁边是不合适的。沃尔克认为，这使得美联储对行政机构的独立性传达了错误信息。这就是中央银行将它们的政治独立性看得有多重要的例子。

用直升机去撒银行券

通货膨胀不好，通货紧缩（即持续的物价下降）则更糟，甚至是轻微的通货紧缩也具有极大的破坏性，这可以从日本过去10年的经济中了解到：价格不断下降会让消费者境况更差（特别是，如果价格不断上升也让消费者生活更差），这看起来似乎与直觉相反。事实上，通货紧缩会引起危险的经济循环。开始，价格不断下降使消费者延期购买商品。如果冰箱的价格在下周将更低，为什么非要在今天买呢？同时，资产价格也会下降，所以消费者感到自己变得更穷，从而更不愿意花钱（想象一下，你房子的价值年复一年地贬值，而你的抵押贷款却不变）。正如我们在上一章所知道的，当消费者停止花钱，经济就会停止增长，而企业的反应就是进一步降低价格。结果，经济进入死循环，正如保罗·克鲁格曼所写：

> 价格因为经济萧条而下降。而现在我们才知道，经济萧条是因为价格不断下降。这为自20世纪30年代以来我们从未见过的恶魔的回归搭起了舞台，这个恶魔就是“通货紧缩螺旋”。在这个螺旋中，不断下降的物价和越来越不景气的经济相互作用，将经济推向深渊。

货币政策可能于事无补。在日本，中央银行已经将利率降低到0，这意味着他们没有任何回旋的余地了（利率不能为负。任何银行都不会选择借出100美元而只收回98美元的贷款，这样的话，宁可不贷出去）。然而，资本的租金率——真实利率——实际上可能非常高。原因就在这里。如果价格下降，那么今天借100美元而明年再还100美元并不是没有成本的。你偿还的100美元比你借的100美元有更大的购买力，而且可能要大得多。价格下降得越快，你借款的真实成本就越高。经济学家越来越相信，日本所需要的是一剂通货膨胀的猛药。一

些官员甚至鼓励日本银行“用直升机去撒银行券”。来看一下宏观经济的政治影响。有种理论认为，日本官员之所以没有为阻止价格下降做更多的事，是因为日本的人口老龄化，许多老年人认为通货紧缩是好事。这些老年人靠固定收入和储蓄生活，他们甚至不顾通货紧缩对整体经济产生的不良后果。

美国也遇到过自己的通货紧缩。经济学家一致认为，拙劣的货币政策是大萧条的主要祸根。1929~1933年，美国货币供应量下降了28%。美联储毫无意识放宽信贷源头，而只是袖手旁观地看着货币供应量自行下降。货币在经济中循环的过程变成了听之任之的过程。由于1930年美国国内众多的银行倒闭，银行和个人都开始囤积现金，被压在床底或锁在银行金库的货币不能被带回到经济当中。当美国信贷干涸之时，美联储没有做任何事情。事实上，它应该一直反向操作：向经济系统中注入货币。

货币政策是一件微妙的事情。做得正确，它可以促进经济增长，缓和经济中所受到的冲击——否则冲击就可能给经济造成巨大破坏。做得不对，它会带来痛苦和灾难。在20世纪90年代，美国经济经历了其历史上历时最长的经济扩张，艾伦·格林斯潘因其对货币政策的“金锁”方法——只做正确的事情，而赢得了声誉。21世纪已经面临着从战争到全球衰退的一系列新挑战。美国信贷源头上一只“熟练的手”将会起到越来越重要的作用。





Naked Economics

Undressing the Dismal Science

第11章 贸易和全球化：亚洲血汗工厂传来的好消息

贸易：机器猫的万能口袋

想象一项惊人的发明：一个能够将谷物转化成立体音响设备的机器。当满载运行时，这台机器能将50蒲式耳的谷物变成一台CD播放器。一按表盘上的开关，它就会把1 500蒲式耳的大豆转变为一辆4门轿车。但是，这台机器的功能不只这些，经过合理设置，它能将Windows软件转变为法国葡萄酒，或将一架波音747飞机转化为可供一个城市居民吃上数月的新鲜水果和蔬菜。事实上，这项发明的最迷人之处是，它可以安装在世界任何地方，将那里生长或生产的任何东西转变为通常更难得到的其他东西。

这台机器的非凡之处在于，它在穷国也可适用。发展中国家将它们可以生产的东西——商品、便宜的纺织品、基本加工商品——放入这台机器，然后获得另一些东西，这些东西是他们平时不可能得到的：食物、药品、更高级的加工食品。很明显，有这台机器的穷国比没有这台机器的穷国经济增长得更快。我们希望让穷国得到这台机器，以此作为帮助全球几十亿人脱贫战略的重要部分。

令人惊异的是，这台机器已经存在，它叫贸易。

如果我以写书为生，用我的收入买一辆底特律制造的汽车，那么，这种交易没什么特别值得争议的。贸易让我的境况更好，也让汽车产业的境况更好（这是我在第1章说的内容）。现代经济是建立在贸易之上的。我们付钱让别人去做或生产我们不能做或生产的东西——从生产汽车到切除阑尾的任何事情。同样，我们花钱要别人去做各种我们不能或不愿做的事情，通常是因为我们有更好的时间规划。我们花钱让别人去调制咖啡、做三明治、给汽车加油、打扫房间，甚至遛狗。星巴克是过去10年中最成功的商业传奇之一，它并不是建立在任何巨大的技术突破之上。它仅仅是认识到：忙碌的人们通常会花几美

元去喝杯咖啡，而不想自己制作咖啡，他们也不想喝那些在办公室放了几个小时的不干净的东西。

评价贸易最简单的办法是想象一下生活中没有它的情况。每天你将在一间自己亲手建造的、漏风而狭小的屋子里醒来。你穿的衣服，布料是自己亲自纺织的，制作布料的羊毛是你从后院养的两只羊身上剪下来的。然后，你从叶子稀疏的树上摘下一些咖啡豆，这些咖啡树在明尼阿波利斯长得不是特别好——同时，你希望你的母鸡在昨夜已经下了一个蛋，这样，你的早餐就有着落了。我们的生活水平之所以高，是因为我们可以专注于我们最擅长的事情，同时可以交换其他任何东西。

把肯德基开到世界上最偏僻的地方去！

为什么当某种产品或服务产于德国或印度，这种交易会有所不同呢？实际上，它们没有什么不同。我们跨越了政治国界，但是经济学上并未发生明显变化。个人和企业与别人发生业务往来，是因为这样做让他们的境况都变得更好。这对越南的耐克工厂工人、底特律的汽车工人、在波尔多吃麦当劳汉堡的法国人、在芝加哥喝波尔多优质葡萄酒的美国人均是如此。任何理性的贸易决定都始于这样的思想，乍得人、多哥人和韩国人与你我并没有什么不同，他们所做之事是为了让自己能生活得更好一些。保罗·克鲁格曼曾经写道：“你可以说——我也承认——全球化不是由人道主义而是由于盈利动机所驱动，这与那些由善意的政府和国际组织所提供的所有外国援助和优惠贷款相比，其好处大得多，惠及的人也多得多。”然后，他若有所思地加上一句：“但是，从经验判断，我这么说肯定会招来许多恶意攻击。”

这就是“全球化”的本质，“全球化”一词已经用于指代日益上升的商品和服务的国际流动。美国和世界上大多数国家比以前更愿意购买国外的商品和服务，同时也更愿意向国外出售产品和服务。在20世纪80年代后期，我周游亚洲，同时为新罕布什尔州的一份日报写了一系列的文章。在巴厘岛一个相对偏僻的地方，我惊奇地发现了肯德基，于是我为此写了一篇文章。“科诺内尔·桑德斯已经成功地将快餐店开设到世界上最偏僻的地方。”我写道。如果我当时能够意识到，“文化一体化”这一思想在10年后将成为美国国内剧烈争论的导火索，那么，我将因为成为世界上最早评论全球化的评论家之一而身价倍增，并且名扬天下。然而，我仅仅写道：“在这个相对安静的环境里，肯德基显得格格不入。”

肯德基不仅仅是我指出的奇事，它还发出了一种可见的信号，如今清晰地体现在统计数字中：在经济上，世界变得越来越相互依赖。世界进口作为全球GDP的一部分，已经从1950年的8%上升到2002年的26%以上。与此同时，美国出口占GDP的比例已经从5%上升到10%以上。值得注意的是，美国经济的大部分仍由用于国内消费的商品和服务组成。同时，由于美国经济规模巨大，美国是世界上最大的出口国。美国出口的商品和服务的总价值大约为日本的两倍，差不多相当于整个欧盟的出口总额。美国在一个开放的国际贸易体系中可以获得许多益处。同时，世界其他国家也是如此。

我想，这也意味着我也会受到恶意攻击。几乎所有的理论和证据都表明，国际贸易的收益要远远超过其成本。这个主题值得写一本书，其内容涉及所有事情，从世界贸易组织的管理结构到被细网所捕获的海龟的命运。然而，关于全球化的收益与成本，其基本思想是简单明了的。确实，没有哪个现代问题可以引发如此多的草率思考。对国际贸易的辩护是建立在最基本的经济学思想之上。

为什么不自己养牛？

贸易让我们变得更加富有。贸易是经济学中最重要的思想之一，也是最难以凭直觉得到的经济思想之一。有人曾建议亚伯拉罕·林肯从英国购买便宜的铁轨建造横跨大陆的铁路。林肯回答：“在我看来，如果我们从英国购买铁轨，我们得到铁轨，他们得到钱；如果我们自己制造铁轨，我们既得到自己的铁轨，也能得到自己的钱。”为了理解贸易的益处，我们必须看到林肯在经济学方面的谬误思想。让我们解释一下他的观点，看看是否能更清楚地理解这个逻辑谬误：如果我从屠夫那里买肉，那么我得到肉，他得到我的钱；但是，如果我在我的后院花3年养一头牛，然后杀了它，那么，我可以得到肉，并得到自己的钱。为什么我不在后院养一头牛呢？因为那将浪费大量时间——这些时间我可用来做其他生产效率更高的事情。我们和别人进行贸易，是因为这样可以释放更多的时间和资源去做我们更擅长的事情。

沙特阿拉伯能够比美国更便宜地生产石油。反过来，美国能比沙特阿拉伯更便宜地生产谷物和大豆。以粮食换石油便是一个绝对优势的例子。当不同国家在生产不同产品方面存在绝对优势时，通过专业化生产它们最擅长的产品，然后进行贸易，两国均可以消费更多产品。西雅图的人不应该种植水稻。相反，他们应该制造飞机（波音），编写软件程序（微软）和销售书籍（亚马逊）——让泰国和印度尼西亚的农民种水稻。同时，这些农民能够享受到微软Windows软件带来的好处，尽管他们并没有生产这种软件所必需的技术或技能。国家像个人一样，也有不同的自然优势。让沙特阿拉伯人种蔬菜，就像让迈克尔·乔丹去修他的汽车一样没有意义。

好，那么对于那些做任何事情都不怎么擅长的国家，情况又怎样呢？归根结底，穷国之所以穷，是因为他们没有生产效率。孟加拉国

能为美国提供什么呢？原来有很多东西——因为一个叫做比较优势的概念。孟加拉国工人相较美国工人在生产任何一种东西方面都没有优势，但是在这种情况下，他们照样可以获得贸易的好处。因为，他们为我们提供商品，这样我们就能将时间用于专门生产最擅长的东西。这里有一个例子。许多工程师都住在西雅图，这些人都有机械工程学的博士学位，在制造鞋子和衬衣方面，他们可能比任何一个孟加拉国人都知道得更多。那么，我们为什么要进口由受教育程度更低的孟加拉国工人制造的衬衣和鞋子呢？因为，我们的西雅图工程师也知道怎样设计制造商用飞机。确实，那正是他们最擅长的，这意味着，制造飞机使他们的时间得到了最大的价值体现。从孟加拉国进口衬衣可以为他们省下时间，而全世界都会因此生活得更好。

生产效率让我们致富，专业化让我们更有生产效率。贸易允许我们进行专业化生产。我们西雅图的工程师在制造飞机方面比在缝制衣服方面更有生产效率，而孟加拉国纺织工人在制衣方面比其他任何事情（或他们在纺织厂不愿做的其他事情）都有更高的生产力。我现在从事写作，我妻子正在经营一家软件咨询公司，一个名叫柯蕾曼的优秀女士正在照看我的女儿。我们雇用柯蕾曼不是因为她比我们更擅长抚养孩子（尽管我时常这样认为），而是因为她能让我们每天做自己擅长的工作，这可能是对我们家最好的安排——更不用说对柯蕾曼、本书的读者和我妻子的客户。

贸易使世界稀有资源得到最有效利用。

贸易产生失败者。如果贸易将竞争的好处传递到世界每个角落，那么由创造性破坏所带来的灾难也不远了。比如，由于缅因州的鞋厂迁移到越南去了，所以缅因州鞋厂的工人们失业了。试着向这些工人解释全球化的好处（记住，我曾是缅因州州长的发言稿撰写人，我试图去解释过）。贸易像技术一样，能够摧毁工作，特别是低技术工作。如果缅因州的工人一个小时挣14美元，而做同样工作的越南工人只挣1美元，那么缅因州的工人最好有相当于越南工人14倍的生产率。

否则，利润最大化的企业会选择迁到越南。穷国工人也在失业。那些数十年来一直受到保护而免受国际竞争的产业，已经因为缺乏竞争而形成了许多陋习，在无情而高效率的国外竞争面前可能会被击垮。当1994年可口可乐进入印度市场之时，你愿意成为印度大拇指可乐的生产者吗？

在长期内，贸易促进增长，而增长的经济可以吸收那些已经被替代的工人。出口上升，同时由于更便宜的进口，消费者更加富裕，这二者均会对国内工人产生新的需求。在美国，由贸易带来的失业相对经济创造新工作的能力而言是很小的。一项关于《北美贸易自由协定》的研究曾经总结：由于与墨西哥进行自由贸易，1990~1997年，平均每年要失去37 000个工作岗位；与此同时，经济每月大约创造20万个工作岗位。然而，“在长期内”这个术语是残酷无情的——它和“转型成本”或“短期替代”一样——太过于忽视人们所经受的痛苦和扰乱。美国缅因州的制鞋工人要在短期内支付他们的抵押贷款。可悲的现实是，在长期内，他们可能也不会生活得更好。被替代的工人常常存在技术问题（由于新技术而造成的工人过剩比由于贸易造成的多得多）。如果一个产业在某个地方高度集中（通常如此），被解雇的工人可能会渐渐远离他们的社区以及生活方式。

《纽约时报》的文献记载了牛顿瀑布的例子。牛顿瀑布是纽约北部的一个社区，它依靠1894年建立的造纸厂而形成。一个世纪以后，那个造纸厂倒闭了，它倒闭的部分原因是由于外国竞争，这并不美好：

> 自从1994年10月——在经过对这个造纸厂进行长期救助的努力落空之后——牛顿瀑布已经成为一个失败的农业社会的分析案例：一个死寂的城市，少数留下来的人们为他们的社区唱挽歌，让这个社区像未上发条的钟一样慢慢停息，直到发出最后一下滴答声。

禁止密西西比河东西部贸易往来，会让美国人的生活更美好？

对，从贸易中获得的经济收益要超过损失，但是获益者很少会向失败者付费。失败者常常损失惨重。与越南之间的贸易将使整个国家变得更加富裕，而这能给缅因州的制鞋工人带来哪些慰藉呢？他们更穷，可能永远都会是穷人。确实，我们又回到了讨论资本主义的相同话题，在本书开头和第8章中我们也曾讨论过。市场通过破坏旧秩序，创造了一个更有效率的新秩序。对此，没有什么值得高兴的地方——特别是对那些适应旧秩序的个人和企业而言。国际贸易让市场变得更大、竞争更激烈，并且更具破坏性。马克·吐温曾预料到这个基本的窘境："我渴望进步，但我不喜欢它带来的变化。"

马文·佐尼斯是一个国际咨询家和芝加哥大学商学院的教授，他称全球化的潜在利益是"无限的"，特别是对穷人中的穷人而言。他也写道："全球化瓦解了所有东西、所有地方，它瓦解了已经建立的生活方式——丈夫和妻子之间，父母和孩子之间，男人和女人之间，年轻人和老年人之间，老板和工人之间，管理者和被管理者之间（的生活方式）。"我们可以做一些事情来缓和这些冲击。我们可以重新培训，甚至重新安置工人。我可以为那些由于产业消失而受损的社区提供帮助。我们可以确保学校教给学生技能，而这些技能可以使工人适应当前经济。总之，我们可保证受益者为失败者买单（如果是间接地），失败者至少分享了部分收益。这是好的政治，也是正确的事情。

保护主义在短期内保住了工作岗位，在长期内却减缓了经济增长。我们可以保住那些缅因州制鞋工人的工作，我们可以保护像牛顿瀑布这样的地方。我们可以让印第安纳州的钢厂保持盈利。我们只需排除所有的外国竞争。我们可以设置贸易壁垒，这样可以阻止创造性

破坏跨越国境。我们为什么不这样呢？保护主义的利益是明显的，我们可以指出那些被保住的工作岗位。但是保护主义的成本很微妙；很难说如果没有保护主义可以创造哪些工作，收入会提高多少，因为你看不见它们。

为了理解贸易壁垒的成本，让我们考虑一个奇怪的问题：如果美国禁止进行跨密西西比河的贸易，美国会变得更美好吗？保护主义的逻辑暗示：当然会。对于密西西比河以东的人们而言，既然不能得到波音飞机和北卡罗来纳州葡萄酒，那么，新的工作岗位就产生了。然而，你应该看到，几乎所有密西西比河以东的技术工人都已经有工作了，而且我们在做比制造飞机和酿制葡萄酒更擅长的事情。同时，密西西比河以西那些现在非常善于制造飞机和葡萄酒的工人，将不得不放弃他们的工作，去生产那些通常由密西西比河以东工人生产的商品。与原来生产这些商品的工人相比，擅长制造飞机和酿酒的工人干得不如密西西比河以东的工人好。禁止跨越密西西比河的贸易是把专业化之钟向回拨。人们将不得不放弃最好的产品而被迫去做那些并不十分擅长的工作。简言之，人们会更穷，因为整体生产率更低。这就是为什么经济学家不但支持跨密西西比河的贸易，也支持跨太平洋和大西洋的贸易。全球贸易将专业化的钟向前拨，而保护主义却阻止这一情况。

这儿有一个相关的思考。美国通过经济制裁惩罚一些国家，比如伊拉克。在严厉制裁的例子中，美国差不多禁止了所有的进口和出口。美国将中止国际贸易作为惩罚。伊拉克曾被禁止出口所有的石油和进口所需的物品（这种制裁只允许它出口一些石油，以进口食品和医药）。反全球化狂潮的可笑之处在于，那些抗议者本质上是要求美国对发展中国家施加制裁。那时的伊拉克是一个有安全工人和清洁环境的繁荣国家吗？不是，无论如何，伊拉克是一个被弄得越来越穷的国家。无论你相信谁，制裁都应对10万~50万个儿童的死亡负责。这种战略想让发展中国家变得更美好，这显然是非常奇怪的。而且，它对

我们也有害。海湾战争以前，得克萨斯稻米的最大市场之一在哪里？伊拉克。

贸易降低了消费者购买商品的成本，这等于提高了他们的收入。暂时忘记制鞋厂工人，考虑一下鞋本身。为什么耐克在越南生产鞋？因为越南比美国制鞋成本更低，这意味着美国有更便宜的鞋子。贸易争论的一个悖论是，那些声称具有良知的人忽视了这样的事实：便宜的进口商品对低收入消费者是有好处的（对我们所有人都一样）。更便宜的商品对我们生活的影响与更高的收入是一样的，我们能买得起更多的东西。很明显，对其他国家而言，也是如此。

贸易壁垒是一项税收——尽管是隐藏的税收。假如美国政府对在美国出售的橘子汁征收每加仑30美分的税。那么保守的反全球化力量会揭竿而起。自由主义者也会如此，他们常常在对食物和衣服的税收上挑起事端——因为这种税收是递减的，这意味着，橘子汁对劣势者是最昂贵的（以收入的百分比来看）。好，美国政府确实向每加仑橘子汁征收了30美分的税，尽管不是以透明的税收方式征收的。美国政府对巴西柑橘和橘子汁征收高达63%的关税。巴西有些地区是种植柑橘的理想地方，这正是美国种植者所关心的，所以美国政府要保护美国种植者。经济学家测算，加在巴西柑橘和橘子汁上的关税限制了进口产品的供给，从而使每加仑橘子汁的价格提升了大约30美分。大多数消费者并没有意识到，政府正从他们的口袋中掏钱，然后将这些钱送给佛罗里达州的柑橘种植者。这些没有显示在收银条上。

降低关税壁垒同减税一样，对消费者有相同的影响。世界贸易组织的前身是关贸总协定（GATT）。第二次世界大战后，关贸总协定是各国进行降低关税和开放贸易谈判的机构。在1948~1995年8个回合的关贸总协定谈判中，工业国家的平均关税从40%降到4%，大大减少了支付给所有进口商品的“税”。它也迫使国内制造商生产出更便宜、更好的产品，以增加竞争力。如果今天你走进一家汽车经销商店，你会发现你比1970年生活得更好，原因有两个：第一，这里有更多可供选

择的优秀进口汽车；第二，底特律已经对竞争作出了反应——生产更好的汽车。本田汽车让你生活得更好，福特汽车也是如此，因为它比以前更好了。

有14亿人摆脱了绝对贫困！

贸易对穷国也有好处。如果我们耐心地向西雅图、华盛顿、达沃斯、热那亚的抗议者解释贸易的好处，那么，他们也许会放下他们手中的燃烧弹。好吧，可能也不会。反全球化抗议的攻击是，世界贸易是富国强加给发展中国家的东西。如果贸易对美国非常有利，那么它一定对别的国家非常不利。对此，在本书中我们必须认识到，当涉及经济学时，零和博弈的思想通常是错误的。在这个例子中，情况亦如此。那些对西雅图WTO会谈的破裂抱怨最深的人是来自于发展中国家的代表。有人认为美国克林顿政府秘密组织了这些抗议，以此来破坏谈判和保护美国的利益集团——例如隶属工会的工人。确实，在西雅图WTO会谈失败后，联合国秘书长科菲·安南谴责了工业化国家设置贸易壁垒的行为，这些贸易壁垒使发展中国家不能从全球化贸易中获利，于是他呼吁采取一个“全球新政”。

贸易让穷国可以进入发达国家市场，而世界上大部分消费者（至少是用货币去消费的人）都在这里。考虑一下《非洲增长与机遇法案》，这个法案于2000年通过，它允许非洲最穷的国家以低关税或零关税向美国出口纺织品。在一年内，马达加斯加向美国出口纺织品的比例上升了120%，马拉维上升了1 000%，尼日利亚上升了1 000%，南非上升了47%。正如一个评论者写道：“真正人民的真正工作”。

贸易为穷国的致富之路铺砖添瓦。出口产业常常比其他产业支付更高的工资。但这仅仅是个开始。新的出口工作为工人创造了更多的

竞争，这又提高了所有地区的工资。甚至农村收入也会上升，因为工人离开农村去寻找更好的机会，他们留下更多的土地去养活更少的人。另一个重要的事情也正在上演。外国公司带来资本、技术和新技能，这不但让从事出口生产的工人更有生产效率，它也惠及经济的其他领域。工人“边干边学”，然后获得了知识。

在威廉姆·伊斯特利的《为增长逃避探求》（*The Elusive Quest For Growth*）这本出色的书中，他讲述了孟加拉国制衣产业出现的历程，这个产业几乎是偶然建立起来的。20世纪70年代，韩国大宇公司是一家大型的纺织品生产商。美国和欧洲都对韩国纺织品实施进口配额，所以，大宇公司——一家利润最大化的企业——将一部分业务转移到孟加拉国，以绕过贸易壁垒。在1979年，大宇公司和孟加拉国达许制衣公司（Desh）签订了关于制造衬衫的合作协议。最重要的是，大宇公司让130名达许制衣工人到韩国培训。换句话说，大宇对它的孟加拉国工人进行了人力资本投资。关于人力资本有趣的事情是，它与机器或金融资本不一样，它永远不能被拿走。一旦孟加拉国工人知道怎样去做衣服，他永远不能被迫忘掉这些，他们也没有忘掉。

大宇公司后来与它的孟加拉国合作伙伴解除了合作关系，但是一个欣欣向荣的出口产业之种已经悄然播下。经过大宇公司培训的130个孟加拉工人，在20世纪80年代，其中的115人离开了大宇公司，并开办了自己的服装出口公司。伊斯特利坚定地认为，大宇公司的投资为30亿美元规模的服装出口产业奠定了必要的基石。为了避免有人相信贸易壁垒的建立有助于帮助穷人中的穷人，或者相信美国共和党比民主党更不愿去保护特殊利益集团，我们应该注意到，美国里根政府在20世纪80年代对孟加拉国的纺织品实施了进口配额。我很难解释对一个人均GDP只有350美元的国家进行出口限制的经济学原理。

最有名的是，廉价出口正是亚洲四小龙——新加坡、韩国、中国香港、中国台湾的通向繁荣之路（以前是日本）。相对而言，印度仍然与世隔绝，它是全球数十年以来最大的后进生（哎呀！甘地像林肯

一样，是一个伟大的领导人，但他是一个差劲的经济学家：甘地提出印度的国旗上要有纺织机的图案，以此代表自给自足）。中国也利用出口作为其增长的起飞架。确实，如果将中国的30个省份看做独立的国家，那么1995~1978年全球增长最快的20个国家都是中国的。实际上，从发展成就的角度看，在工业革命出现以后，英国花了58年时间使人均GDP翻了一番。在中国，人均GDP每10年就翻一番。

中国和东南亚并不是独一无二的。科尔尼咨询公司（AT Kearney）进行了一项关于全球化如何影响34个发达国家和发展中国家的研究，他们发现，全球化程度最快的国家在过去20多年的增长率，比那些融入全球化程度较慢的国家的增长率要高出30%~50%。全球化程度最快的国家也享受到了更大的政治自由，在联合国人类发展指标上的得分也更高。研究人员认为，得益于全球化所带来的经济增长，大约有14亿人摆脱了绝对贫困。当然，也有不好的方面，更高的全球化程度导致了更严重的收入不平等、腐败和环境恶化。关于这些，之后我们会有更多说明。

开在故宫的星巴克

有一种更简单的方法来理解全球化。如果没有更多的贸易和经济一体化，那么情况将会怎样呢？那些反对更多全球贸易的人必须回答一个问题，这个问题是根据哈佛大学经济学家杰弗里·萨克斯的观点提出的：在现代历史上，是否有哪个国家成功地发展了经济而又没有进行世界贸易、融入全球经济呢？

没有，没有这样的国家。

这就是为什么弗里德曼曾暗示，“反全球化联盟”应被认为是“让世界贫困人口保持贫困的联盟”。贸易是建立在自愿交换的基础

上。人们只做那些让自己境况变得更好的事情。在全球化的争论中，这一点常常被忽略。麦当劳不会在曼谷开快餐店，然后用枪逼迫人们去吃。人们吃麦当劳是因为他们想吃。如果他们不想吃，他们就不会去吃。如果没人去吃，那么快餐店就会赔钱，然后关门。麦当劳改变了当地文化吗？是的。当我10年前到达巴厘岛，写有关肯德基的文章时，正是这点引起了我的注意。我写道："印度尼西亚有自己的快餐文化，而且比科诺内尔的纸板盒与泡沫盘更加实用。在小摊上买的食品是由香蕉叶和报纸包起来的。这种大绿叶可以保温而不渗油，还可以打成整齐的小包。"

但逐渐地，香蕉叶似乎败给了纸板盒。不久前，我和妻子参加了一个在墨西哥瓦拉塔市举行的商业集会。瓦拉塔市是一个从山坡上一直延伸到太平洋的美丽城市。该城市的引人之处是可以沿着太平洋散步。在散步的场地中间有一处延伸到太平洋的小角，我认为这个小角的末端是该市最值钱的地产之一，那里有一家猫头鹰餐厅（Hooters）注。当我们这群人认出这个声名狼藉的美国出口品时，其中一人直言不讳地说："这是一个错误。"

一个猫头鹰餐厅在世界各大城市的立足可能是亚当·斯密所没有想到的。马文·佐尼斯写道："美国大众文化中的某些方面——堕落和粗俗，暴力和性——是最值得憎恶的。""文化一体化"的最坏之处来自于美国——它的威胁是对全球化的一个打击。然而，这个问题将把我们带回第1章中的一个关键之处：谁决定的？我并不乐意看到猫头鹰餐厅在瓦拉塔市出现，但是，正如我在前面指出的，我没有统治这个世界。更重要的是，我不在瓦拉塔居住或投票。在西雅图和热那亚扔石块的人也不在那里居住和投票。

有合法的理由限制快餐店（或类似的事物）的扩张吗？有，它们有典型的外部性。快餐店引起了交通不便和垃圾四溢，它们是丑陋的，而且会导致该地杂乱无序（在我反对在富乐顿大街建新火车站之前，我是试图阻止麦当劳迁入大街交汇处团体中的一分子）。这些当

地决策应该由受此影响的人们所决定——那些可以在安全的、清洁的麦当劳餐厅里吃饭的人们，以及那些将快餐垃圾乱扔在排水沟里的人们。自由贸易与我们最基本的一个自由价值一致：我们有权作出自己的私人决策。

如今，在莫斯科有一家麦当劳，在北京故宫有一家星巴克。哪一个值得反思？无论如何，“文化一体化”的论断不一定正确。文化向各个方向传播。我现在可以在大制片厂租到伊朗电影。美国国家公众广播电台最近播放了一期关于世界边远地区的雕刻家和艺术家的节目，他们在互联网上出售他们的作品。人们可以登陆Novica.com网站，然后发现一个真正的关于艺术品和雕刻品的全球市场。凯瑟琳·瑞恩在Novica工作，她解释道：“在秘鲁有个社区，大多数懂编织艺术的艺术家都当了煤矿工人。如今，由于一个艺术家在Novica上取得了成功，他已经能够雇用许多家庭成员和邻居回来编织，他们不再是煤矿工人。他们在做他们世世代代都在做的东西，那是一些难以置信的编织艺术。”约翰·迈克斯维特和艾德瑞恩·伍德里奇写了一篇关于全球化的短论《现在与未来》，他们指出，在商业领域中，像诺基亚这样著名的芬兰公司已经能够重击像摩托罗拉这样的美国大公司。

当谈到全球化的副作用时，我们的体会并不深。瓦拉塔的猫头鹰餐厅相对于可怕的亚洲血汗工厂而言，只是轻微的“头痛”。然而，这可以运用相同的原理。耐克公司没有在越南的工厂中强迫工人干活。为什么工人们愿意接受每天一两美元的工资呢？因为这比他们所面临的其他任何选择都要好。根据国际经济研究所的研究，外国公司支付给低收入国家工人的平均工资是他们国内制造厂支付工资的两倍。

尼古拉斯·克里斯托弗和伍洁芳描述了对吾哥·拉特拉空的一次访问，吾哥是一个泰国工人，他15岁的女儿在曼谷一家服装厂工作，该厂的产品出口美国。

“她每天工作9个小时，每周工作6天，每天的工资是2美元。有几次，针刺穿了她的手指，经理为她包扎上手指，以便让她继续干活。”

“多残忍。”我们同情地嘟哝。吾哥抬头惊奇地看着我们。“那薪水不错，”他说，“我希望她能保住那份工作，现在都在说工厂倒闭，她说传言这家工厂也会倒闭，我希望那不会发生，真到那时，我不知道她将干什么。”

全球变暖是你最关心的问题吗？

反全球化抗议的内在信息是，我们生活在发达国家，并且知道对穷国来说什么是最好的——他们应该去哪里工作，甚至他们应该去什么样的餐馆吃饭。正如《经济学人》所写：“怀疑论者不信任政府、政客、国际官僚机构和市场等。所以他们最终任命他们自己做法官，不但否定了政府和市场，也否定了那些最受直接影响的工人的意愿和偏好。这看上去似乎是一个太大的责任。”

穷国的优势是他们的廉价劳动力。那是穷国不得不提供的东西。穷国工人不像美国工人那样有生产效率，他们受教育的程度也不如美国工人高，他们掌握的技术更不如美国工人好。以西方的标准来看，穷国工人的报酬很少，这是因为，从西方的标准来看，他们完成的工作很少。如果被迫大幅提高外国工厂的工人工资，那么，在发展中国家设立工厂就没有什么优势可言。企业会用机器代替工人，或者迁向其他生产率更高的地方，以补偿更高的工资。如果按西方标准给血汗工厂的工人支付丰厚的薪水，那么他们将不会存在。人们愿意为每天几美元的工资而在恶劣的环境中工作很长时间，这并不是一件好事，但是，我们不要混淆了因果关系。血汗工厂并没有导致穷国的低工资；相反，它们之所以支付低工资是因为这些国家为工人提供的选择

机会太少。抗议者可能同样会向医院扔石块和酒瓶，因为有那么多的病人在那里受苦受难。

以为通过拒绝购买血汗工厂的产品，可以让那里的工人生活得更美好，这种想法是说不通的。工业化无论怎么原始，它都是一个能让穷国变富的过程。克里斯托弗和伍洁芳是20世纪80年代到达亚洲的。“像大多数西方人一样，我们对那里的血汗工厂充满了愤怒，”他们14年后回忆说，“尽管当时我们开始接受大多数亚洲人支持的观点：反对血汗工厂的运动原本是想帮助那里的人，然而却有可能伤害他们。在血汗工厂污垢的表象背后，传达着一种清晰的信号——亚洲正在开始形成新的工业革命。”在描述了可怕的工作条件——工人没有上厕所的休息时间、他们要接触危险的化学物质、被迫每周工作7天——之后，他们总结道：“关于美国消费者在抗议中联合起来拒绝购买玩具和衣服的想法，亚洲工人对此感到震惊。要帮助最贫穷的亚洲人，最简单的办法是去购买更多的血汗工厂产品，而不是更少。”

你还不信服？保罗·克鲁格曼还提供了一个“好心没好报”的例子：

> 1993年，人们发现孟加拉国的童工在为沃尔玛生产衣服，参议员汤姆·哈金提议禁止从雇用童工的国家进口商品。结果，孟加拉国纺织厂停止了雇用童工。但是，这些儿童回去上学了吗？他们回到幸福的家里去了吗？根据牛津饥荒救济委员会的调查结果，这些被替换的童工最终从事了更差的工作，甚至流落街头——而且大量童工被迫去卖淫。

真是糟透了。

偏好随着收入发生变化，特别是考虑到环境问题时。穷人和富人所关心的事是不同的。以全球化的标准来看，当富人确实想要宝马时，穷人并不想要一辆福特嘉年华。穷人看着自己的孩子死于疟疾，

只因为他买不起一个5美元的灭蚊网。对世界上许多人来说，5美元是5天的收入。按照这个标准，任何读我这本书的读者都是富人。要结束关于全球化问题的讨论，最快的方法就是打环境牌。但是，让我们做个简单的练习来说明一点，为什么将我们的环境偏好强加于世界其他人身上是极端错误的。有一个任务：请你的4个朋友说出世界上最紧迫的环境问题。

可以打赌，至少有两个人会说全球变暖，而没有人会提到清洁的饮用水。然而，由于缺乏安全的饮用水——一个只要通过提高生活水平就能轻易解决的问题——每年要害死200万人，并让5亿人患重病。全球变暖是一个严重的问题吗？是。如果你的城市中，总是有儿童死于腹泻。全球变暖会是你最关心的问题吗？不是。关于贸易和环境问题的第一个谬论是，穷国应该和发达国家采用相同的环境标准（对工作场所安全性的争论也与此相同）。生产过程会产生废弃物。我记得上环境经济学课的第一天，当时，未来资源研究所的所长、客座教授保罗·波特尼指出，任何维持生存的活动需要我们产生废弃物。问题在于如何权衡我们的生产收益和生产成本，包括污染。对此，在曼哈顿过着舒适生活的人可能与那些生活在饥饿边缘的尼泊尔农民持有不同看法。所以，那些影响尼泊尔环境的贸易决策应该在尼泊尔作出，要认识到，跨越政治国界的环境问题应该以它们一贯的办法来解决，即通过多边协定和组织。

经济发展必然造成环境恶化的观念无论如何都可能是错的。在短期内，任何经济活动都会产生废弃物。如果人们生产得越多，人们导致的污染也越多。与此同时，随着人们越来越富有，对环境的关注也将越来越多，这也是事实。这儿还有一个测验。伦敦（我们有该市最久的污染数据）在哪一年的空气质量最差？为了更容易一些，我们做个选择题：1890年，1920年，1975年，2001年。答案是：1890年。确实，纽约市现在的空气质量好于1890年以来的任何时期（用炉火煮饭和炒菜不会有特别干净的环境）。从技术角度来说，环境质量是奢侈品，即随着我们越来越富，我们对它的需求越来越高。关于全球化的

益处，其中一个在于：贸易让国家变富，更富的国家更关心环境质量，同时有更多的资源可用于处理污染问题。经济学家认为，当一国变得更富裕时（每个家庭都买摩托车时），各种污染也随之上升，然后在发展的后期阶段（当我们禁止使用含铅汽油，而要求使用更高效的发动机时）污染程度随之下降。

反对贸易的人声称，允许每个国家制定自己的环境决策，将导致一场“向最差看齐的竞赛”，在这场竞赛中，穷国通过破坏环境进行商业竞争。这种情况没有发生过。经过6年的研究，世界银行最近总结道：“污染的避风港——为脏乱的产业提供永久家园的发展中国家——并没有出现。相反，更贫穷的国家和社区正在采取行动以减少污染，因为他们认为降低污染的收益大于其成本。”

贫困是令人生厌的事情。位于芝加哥罗伯特·泰勒住房项目附近的一所高中的校长曾告诉我这些，当时我正在写一篇有关城市教育的文章。他谈论的是关于那些在贫困家庭中成长的孩子教育方面的挑战。他也谈了谈这个世界的现状。世界上许多地方——我们很少考虑过的地方，更不用说到那里去——是极其贫穷的。我们应该让他们致富；经济学告诉我们，贸易是重要的实现途径。保罗·克鲁格曼曾很好地总结了对于全球化的担忧，他写道：

> 如果你买了第三世界国家制造的产品，它是由廉价工人生产的，其薪水用西方标准看来少得可怜，他们还可能是在极其恶劣的环境中工作。任何对这些事实不感到恼火的人（至少有时是这样），那么他是残酷无情的。但是，并不意味着那些游行者是正确的。相反，那些认为消除世界贫困的方法仅仅是终止全球贸易的人，是没有脑子的——或宁愿不用他的头脑。反全球化运动已经明显伤害了那些最需要帮助的人们，这将引起人们的抵制。

全球贸易的趋势常常描述成一股不可阻挡的力量，但并非如此。我们以前就曾走过下坡路，结果只是让世界贸易体系被战争和政治所

分裂。全球化最快的时期之一是在19世纪末和20世纪初。约翰·米克斯维特和艾德瑞恩·伍德里奇在《现在与未来》一书中写道："回顾过去100年，你会发现，从许多经济指标来看，过去存在一个比现在更加全球化的经济。那时，你没有护照就可以周游列国，黄金是国际货币，技术（汽车、火车、轮船和电话）正让世界变得越来越小。"他指出："那个巨大的幻影被世界大战战场上的枪声所击碎。"

政治国界仍然在起作用。政府可以关闭全球化的大门，正如他们以前所做的一样。那将是富国和穷国共同的耻辱。

---

1. 猫头鹰餐厅，餐厅里的女服务生"运用女性的性感招待客人"，于是这个餐厅被称为"堕落之地"。——译者注





Naked Economics
Undressing the Dismal Science

第 12 章 发展经济学：国家的富裕与贫穷

“津巴先生”们的贫穷生活

让我们简单思考一下纳雄·津巴的生活。他是一个25岁的男人，与妻子和年幼的女儿住在马拉维。毫无疑问，津巴是个勤劳工作的人。他建造了自己的房子，正如《经济学人》所描述的：

> 津巴挖出泥土，然后将它做成砖坯。他自己搅拌水泥（这些也是从泥土中得来的），将树枝砍掉，留下树干作梁，他用剑麻和野草盖屋顶。他的唯一投入是他斧头上的刀头。他为自己工作，同时，给家庭种庄稼。津巴已经盖好了一座房子，但是房子阴暗狭窄，冬天很寒冷，夏天很潮湿，只要热带暴雨来袭，房子就漏水。

尽管做了这些工作，津巴还是个穷人。他在2000年的现金收入大约为40美元。像他这样的人不仅是一个。马拉维的人均GDP不到200美元，该国全年的全部产出只有20亿美元——只有佛蒙特州的1/8。介绍这些的目的是以免有人幼稚地认为它的存在是一个简单的、令人愉快的事情，我应该指出，马拉维有30%的儿童营养不良，每10个孩子中有2个会在5岁以前夭折。

根据联合国粮农组织的统计，世界上大约有8亿人民没有足够的食物，他们绝大多数在发展中国家。这怎么可能呢？在美国可以进行原子裂变、登上月球、为人类基因解码的时代，为什么还有28亿人民，大约1/2的世界人口，每天的生活费还不到2美元呢？

简单的答案是，他们的经济使他们受苦。实际上，创造财富是一个用投入（包括人的智慧）生产有价值的东西的过程。贫穷的经济没有被合理组织，很难做到这一点。世界银行经济学家威廉姆·伊斯特

利写了一本关于经济发展的书——《为增长逃避探索》。在书中，他描写了巴基斯坦拉合尔市的一个街头景象：

> 人们挤满了这个古城的集市，这里的小巷如此狭窄，人群吞没了汽车。人们在买东西、卖东西、吃东西、煮东西。每条街道、每个小巷都排满了小店，每个小店都挤满了人。这就是具有活力的私营经济。

他还写道，这也是一个拥有大量文盲、居住条件极差、人们营养不良的国家。巴基斯坦政府可以建造核武器，但却不能实施麻疹疫苗计划。“优秀的人民，”他写道，“糟糕的政府。”每个国家都有资源，要是聪明和勤劳的人拥有它就好了。大多数国家，包括一些世界上最穷的国家，拥有比这更多的资源。

让穷国变富的秘方

我们不谈这些负面情况：经济学家并没有让穷国变富的秘方。确实，这里有一些极其成功的典范，如最初的亚洲四小龙——中国香港、新加坡、韩国、中国台湾——在过去近30年里，它们的经济年均增长8%以上。但是，我们没有一个已被证实的增长公式，可以像发展连锁店一样，在一国又一国中施行。然而，在1997年亚洲金融危机中，亚洲四小龙也跌得够呛。另一方面，我们的确知道是什么使富国变富。如果我们能够找出那些运转良好的经济政策的共同特性，那么，我们可以将注意力转移到一个常识性疑问（由诺贝尔奖得主道格拉斯·诺斯提出的）上去：“为什么穷国不采用富国的政策呢？”

以下是这些政策的一个样本。在某些情况下，发展经济学家相信，决定某国是富裕还是贫困，关键看是否有幸运的地理优越性。

有效的政府机构。为了经济增长和国家繁荣，一国需要法律、法律的实施、法院、基础设施、一个有能力征税的政府——以及公民对这些都有的充分尊重。这类制度都沿袭着资本主义走过的轨迹，它们肯定是合理可靠的。腐败不仅仅是麻烦（有时被这样认为），它是癌症，它扰乱资源配置，阻止创新，抑制外国投资。当美国人对政府的态度不是冷漠就是仇视时，其他许多国家却都十分热爱他们的政府。

政府机构和经济增长之间的关系曾激起过一项精巧而有趣的研究。麻省理工学院经济学家达龙·阿西莫格鲁和西蒙·约翰逊和加州大学经济学家詹姆斯·鲁滨孙猜想，曾经沦为殖民地的发展中国家经济的成功，会受到其殖民者所留下的机构质量的影响。欧洲列强在世界不同地区采取了不同的殖民政策，这些政策取决于在殖民地安居的适宜程度。在那些欧洲人不难定居的地方，例如美国，殖民者创立了对经济增长有长期积极影响的机构。在那些由于疾病而死亡率高的、欧洲人不宜定居的地方，例如刚果，殖民者只是竭尽所能地在那里窃取财富，建立了创始者称之为“掠夺型政府”的机构。

该研究考察了64个独立的殖民地，他们发现，如今这些殖民地之间的财富差异有3/4可以用政府机构的质量差异来解释，而这些政府机构的质量可以由最初的殖民类型来解释（至少解释了一部分）。殖民者——英国、法国、比利时——的来源地没有什么影响（尽管英国人最终看起来要好一些，这是因为他们倾向于占领适宜安家的殖民地）。

总的来说，好政府很重要。世界银行根据衡量政府管理的6个指标，例如可信度、管制负担、法治、贪污（腐败）等，对150个国家进行了排位。好的政府管理和好的发展结果——例如更高的人均收入、更低的婴儿死亡率和更高的识字率——有清晰的因果关系。我们不必去拥护美国国税局，但是，我们至少应该给它一点尊重。

产权。私人财产看起来像是富人的领域，事实上，它可能对穷人有重要的影响。发展中国家有许多不规范产权的例子——住房和企业建在那些政府与贫民所共有的土地上（例如，许多大城市郊区的贫民窟）。家庭和企业对它们的“资产”进行了大量的投资。但是，与发达国家相比，同样的资产在不发达国家的情况截然不同：主人对财产没有合法的所有权，他们不能合法地出租、拆分、出售或将财产代代相传。也许最重要的是，主人不能将财产作为抵押品来进行融资。

秘鲁经济学家埃尔南多·德·索托坚定地认为，这种不规范的财产安排不应该被忽视。索托认为，在发展中国家，穷人所拥有的非法产权总价值超过9万亿美元。这是一批被巨大浪费的抵押品，或正如他所说的“死资本”。思考一下这个数字，它是过去30多年来富国向发展中国家所提供的发展援助的93倍。

《经济学人》讲述了一对靠宰羊为生的马拉维夫妇的故事。鉴于生意红火，他们想扩大经营规模。然而，这需要250美元的投资——这比普通马拉维人的平均年收入还多50美元。这对夫妇“拥有”一套比这更值钱的房子，他们可以用他们的土地和在这土地上的小屋作抵押贷款吗？不可以。这房子建在“长期居住”的土地上，它没有正式的所有权。这对夫妇有一个由当地村长签订的合同，但它在法律上是无效的。《经济学人》继续写道：

> 在马拉维，大约有2/3的土地是以这种方式被持有。人们通常耕种他们父母耕种过的土地。如果对地界有争议，通常由当地村长裁决。如果一个家庭严重地触犯了部落的法规，村长可以收回他们的土地，并将其分给别人。

这些不规范的产权像物物交易——它们在简单的农业社会运行良好，但对更复杂的经济，则是非常不适合。穷国贫穷已经够糟糕了，而它们最有价值的资产却没有发挥应有的效率，这更是坏透了。

没有过多的管制。政府有大量的事要做——然而，它们不该做的事更多。市场定会做这些繁重的事情。让我们谈谈《俄罗斯民法典》第575条和第615条。如果你是莫斯科一家企业，甚至只是安装自动售货机这样简单的工作，这些管制对你也非常重要。第575条禁止企业免费发放任何东西，这包括，当一台自动售货机安装好了以后，企业不能“派放”可口可乐。同时，第615条禁止在没有房东同意的条件下转租土地，自动售货机占用的地方可以被认为是转租的一部分。同时，禁止商业企业在没有收银处的情况下经营（例如，自动售货机）。既然从自动售货机中出售软饮料是零售业的组成部分，那么就该有相应的防火、保健和安全设施。

过多的管制与腐败如影随形。政府机构设置障碍，以便它们可以向那些寻求越过或绕过障碍的人索取贿赂。如果你雇用合适的“保险企业”，在莫斯科安装自动售货机将变得容易得多。在其他发展中国家开办业务的情况又如何呢？秘鲁经济学家埃尔南多·德·索托做了些有趣的调查，他和他的学术协会成员记述了他们试图在秘鲁的利玛市郊创立一家合法注册的企业——一家个体衣摊的过程。他和他的研究成员发誓不进行贿赂，以便让他们的努力反映出完全遵守法律的全部成本（最终，他们在10个场合被要求贿赂，同时，他们进行了两次贿赂，以防止这个计划流产）。为了从7个不同的政府部门得到11种不同的许可证，这个小组每天工作6小时，一直工作了42个星期。他们的努力，不包括时间，花了1 231美元，是一个秘鲁人最低月工资的31倍——这就是开办一个个体小店的全部费用。

第4章列出了政府应该坚持原则的所有原因。哈佛大学经济学家罗伯特·巴罗研究了世界上大约100个国家过去30多年的经济增长，这是一项具有经典意义的研究。巴罗发现，政府消费——全部政府开支减去教育和国防开支——与人均GDP是负相关的。他总结，这些开支（需要税收支持）不太可能提高生产率，因此是弊大于利的。亚洲四小龙——经济发展联盟中一个明星云集的队伍——取得了巨大的经济发展，而政府支出只占GDP的20%左右。在世界其他地方，不公平的高税

率不但严重地扭曲了经济，也为贪污和腐败提供了土壤。许多贫穷的政府如果实施低税率、简单的税种和易于征收的税收政策，那么它们的财政收入可能会更多。

人力资本。人力资本让人们更具生产效率，而生产效率决定了我们的生活水平。正如芝加哥大学经济学家、诺贝尔奖得主加里·贝克尔曾指出，所有收入持续增长的国家，它们的教育和劳动力培训也随之上升（我们有理由相信，教育促进了经济增长，而不是抑制经济）。贝克尔写道："这些所谓的亚洲四小龙，其经济的迅速增长是依靠它们训练有素、受过良好教育、吃苦耐劳、尽职尽责的劳动者取得的。"

在穷国，人力资本带来我们能想到的所有好处，甚至更多。教育能够改善公共卫生（反过来，这又会形成一种人力资本）。在发展中国家，一些最致命的公共卫生问题有相对简单的解决办法（烧开水、修公厕、使用避孕套等）。发展中国家妇女的高等教育率与婴儿的低死亡率相关。同时，人力资本为学习发达国家的先进技术提供了便利。在发展经济学中，乐观主义的一个原因在于，理论上，穷国通过借助富国的创新能够缩小二者之间的差距。一旦发明了某项技术，穷国几乎可以无成本地分享它。要分享个人电脑带来的好处，加纳人民不需要发明它；他们只需要知道如何使用它。

现在讨论一些更不好的事情。在第6章，我描述了一个经济体，在该经济体中，技术工人通过创造新的工作或将原来的工作做得更好来实现经济增长。技术无论是对于个人还是对于整个经济都是重要的。这个观点仍然是对的。但是，当我们讨论发展中国家时，这里有个小问题：为了成为一个技术工人，通常需要其他技术工人的协助。要成功培养一个心外科医生，只有具备以下条件才可能：有设备精良的医院、训练有素的护士、能够出售药品和医疗器械的企业，以及有足够资金以支付心外科手术费用的人们。穷国可能会陷入人力资本陷阱；如果只有很少的技术工人，那么别人就没有多大动力对所需技能进行

投资。那些最终成为技术工人的人发现，他们的才能在技术工人比例更高的国家或地区将更有价值，这就产生了我们所熟知的“人才外流”现象。正如世界银行经济学家威廉姆·伊斯特利写道，这个结果可能是一个恶性循环：“一个国家一开始就有技能，那么，它将会变得更有技能。一个国家一开始就没有技能，那么，它仍然会缺乏技能。”

顺便说一下，这种现象在美国农村也适用。不久前，我为《经济学人》写了一篇文章——《艾奥瓦以惊人的速度在缩小》，正如该标题所暗示，相对美国其他地区而言，艾奥瓦的部分地区和中西部广大农村地区的人口正在减少。最明显的证据是，在2000年，艾奥瓦99个县中有44个县的人口比1900年少。人口减少的部分原因是由于农业生产率的提高，艾奥瓦的农民让他们自己失业了。但是，还有其他原因。经济学家发现，具有相似技能和经验的人在城市能获得更高的工资。为什么？一个似乎可信的解释是，专业化技术在大都市更有价值，因为这里有大量互补的技术工人（想想硅谷）。

在美国农村的这点温和的“伤害”却深深折磨着发展中国家。不像技术、基础设施或药品，美国不能出口大量人力资本到穷国，美国也不能空投1万个大学学位到一个非洲小国。然而，只要穷国中的人们认为自己所面临的机会有限，那么，他们对人力资本的投资动力就会减小。一个国家如何打破这个陷阱呢？还记得我们在讨论有关贸易的重要性时所提出的那个问题吗？

地理位置。有一个值得注意的数字：在被世界银行划归为富国的30个国家或地区中，只有两个——中国香港和新加坡——位于北回归线（它穿过墨西哥、北非和印度）和南回归线（它穿过巴西、南非北角和澳大利亚）之间。发达国家将地理位置认为是理所当然的事情，然而，它可能是一个意外收获。全球发展问题专家杰弗里·萨克斯最近写了一篇论文，文中认为世界收入分配在很大程度上能用气候来解释。萨克斯写道：“考虑到世界各地不同的政治、经济和社会历史，

在21世纪初，热带国家差不多都是不发达国家，这不仅仅是个巧合。”美国和所有欧洲国家均在热带以外，大多数中美洲、南美洲、非洲和东南亚均在热带地区以内。

热带气候非常适合度假，为什么如此不适合经济发展呢？根据萨克斯的观点，这是因为高温和大雨不利于庄稼生长，但却易于传播疾病。因此，富国的两个主要优势——更好的庄稼生长和更好的卫生状况——不能在热带被复制。为什么芝加哥居民不患疟疾呢？因为寒冬控制了蚊子数量，而不是科学家战胜了疾病。所以在热带，我们发现了另一个贫困陷阱：大多数人正从事低生产率的农业，他们的庄稼——他们的生活——在贫瘠的土地、不可预测的大雨和四处蔓延的害虫面前不可能变得更好。

显然，国家不能选择气候，也不能迁移到更宜人的气候中去。萨克斯提出了两个解决方案。第一，我们应该鼓励更多的技术创新，以对付热带地区独特的生态环境。可悲的现实是，科学家像抢银行的强盗一样，只往有钱的地方去。医药公司通过为发达国家消费者开发特效药而赚取利润。1975~1997年，共有1 233种新药获得专利，只有13种是用于热带疾病的。然而，即便如此，也是夸大了对这些地区所给予的关注：这些药品中有9种是美军为越南战争，或是针对家畜和宠物市场而研发的。

我们如何让私人公司关心失眠症（没有大公司在做这样的研究）像关心阿尔茨海默症（辉瑞公司已经研发出对付该病的药物）那样呢？经济学家提出了一种想法：改变激励方式，由政府或国际机构确定一种需要药品的疾病，然后给企业提供一笔补贴，让企业去开发一种可行的治疗方案。政府将获得这项专利，然后以便宜的价格将它分配给那些需要它的人。制药公司将得到研究费用的补偿：投资收益。

另一个想法是，热带地区的穷国可以开放市场，从而走出只可维生的农业陷阱。萨克斯写道：“如果一国能通过非农业部门获得高收

入（如制造产业的出口扩张），那么，热带环境带来的负担就可减轻。”这又一次将我们带到我们的老朋友——贸易——面前。

开放贸易。我们已经用了整整一章来谈论贸易在理论上的好处。可以说，在最近几十年，许多穷国政府已经忘记这一点。保护主义骗人的逻辑是诱人的——拒绝外国商品可以让本国变得更富的思想。像“自给自足”和“政府领导型”这样的战略是一些后殖民地的特征，例如印度和许多非洲国家。贸易壁垒可以“培育”国内产业，这样，它们就可以变得足够强大，以面对国际竞争。经济学告诉我们，受到保护而免遭竞争的公司不会变得更强大；它们只会变得臃肿而懒散。政治学家告诉我们，一旦某个产业开始受到保护，它将一直受到保护。以一个经济学家的话说，其结果就是一个“严重的自我经济放逐”。

结果表明这存在巨大的成本。更多的证据表明，开放经济比封闭经济增长得更快。在一个最有影响的研究中，杰弗里·萨克斯和安德鲁·华纳——二人均为哈佛国际发展研究中心研究员——比较了封闭国家（以高关税和其他贸易限制定义）与开放国家的经济发展情况。在穷国中，封闭国家在20世纪70年代和80年代的年人均经济增长为0.7%，而开放国家的年人均经济增长为4.5%。最有趣的是，一个曾经是封闭的国家，在开放以后，增长率每年会上升1个多百分点。公平地讲，一些杰出的经济学家发现，封闭贸易的经济常常还伴有许多其他问题。是由于缺乏贸易而造成这些国家增长缓慢，还是这些国家的宏观经济普遍运行不好呢？而关于这点，是贸易引起经济增长呢，还是贸易增加只是刚巧在经济增长时发生，而经济增长是由其他原因引起的呢？毕竟，电视机的销售量在经济增长扩张期间急剧上升，而看电视不会让国家变得更加富裕。

为了便于我们理解，经济领域中最有威望的期刊之一《美国经济评论》最近刊出了一篇题目为《贸易引起了经济增长吗》的论文。“是的。”作者回答。也就是说，在其他条件相同时，贸易越多的国

家，人均收入也越高。哈佛大学经济学家杰弗里·弗兰克尔和加州伯克利学院的经济学家戴维·罗默总结道：“我们的研究结果证实了贸易以及促进贸易政策的重要性。”

研究者留下了大量可以斟酌的空间，那正是研究者所做的事情。同时，在理论上，我们有充足的理由相信，贸易让国家变得更好，同时有可靠的实证数据表明，贸易是最近几十年来区分赢家和输家的关键因素。富国也必须尽自己的职责。国际发展领域的思想领袖之一——杰弗里·萨克斯，已经号召了一项“面向非洲的新协定”。萨克斯写道：“富国的当前模式——为热带非洲提供金融援助，同时限制非洲出口纺织品、鞋类、皮革制品和其他劳动密集型产品——可能比见利忘义更坏。事实上，它可能从根本上破坏非洲经济发展的机会。”

负责任的财政政策和货币政策。政府像个人一样，如果它们不断地在那些不会提高未来生产效率的事情上过分消费，那么它们就会有大麻烦。至少，巨额预算赤字需要政府大量借款，这要从私人借款人手中拿钱，而私人借款人很可能更有效地利用这些钱。长期的赤字开支也显示出其他的问题：更高的税收（为了还债）、通货膨胀（侵蚀债务的价值），甚至违约（不还债）。

如果政府为了自己挥霍的支出而从国外借债，这些问题会更加复杂。倘若外国投资者丧失了信心，决定抽资回家——正如胆小的全球投资者的一贯做法——那么，可以提供融资的资本就干涸了。总之，音乐停止了，政府被置于破产的边缘，这种情况确实发生过，例如墨西哥和土耳其这样的国家。

在货币方面，第10章清楚地说明了让外汇失去控制的危险。但是不管以什么方式，这总是经常发生。阿根廷是实施不负责任的货币政策的典型国家。1960~1994年，阿根廷年均通货膨胀率为127%。更直观地说，如果一个阿根廷投资者在1960年有价值10亿美元的储蓄，然后将它以比索形式保存，那么到1994年，它将只剩下1/13便士的购买力

了。世界银行经济学家威廉姆·伊斯特利写道："想要在高通货膨胀中获得正常的经济增长，就像希望用一条腿赢得奥林匹克短跑一样。"

偏离的汇率。为了理解发展中国家如何瞎搅和自己，我们需要另辟捷径。当一国与另一国开始进行贸易时，货币必须以一定的比率进行对换。如果美元仅仅是一张纸，日元也仅仅是一张纸，那么，美国纸应该兑换多少日本纸呢？在金本位制的年代，这要容易得多。国家将货币盯住固定数量的黄金，所以相互之间有固定的汇率。这像一个三级词汇问题：如果一盎司黄金在美国值35美元，在法国值350法郎，那么美元和法郎的汇率是多少呢？金本位制已成为历史，现在，汇率业务要复杂得多。然而，我们确实有一个逻辑起点。日元之所以有价值，是因为它可以用于买东西，同理，美元也具有价值。所以，在理论上，我们应当愿意以1美元去交换可以购买大约相同数量商品的日元数额。在美国，如果一定量的日常用品值25美元，而同样数量的商品在俄罗斯值350卢布，那么，我们预期25美元值350卢布（1美元大约值14卢布）。这就是购买力平价理论，或称PPP。

这里有个死结：在短期，汇率可能大幅偏离购买力平价理论所预测的数值。为此，这里有两件事特别重要。第一，政府对汇率至少有一定的控制力；第二，汇率对经济有深刻的影响。我们首先讨论第二点吧。想象一下，在巴黎入住你最喜欢的酒店时，发现房间的价格是你上次去时的两倍。你对经理提出抗议，他回答说，房间的收费已经好几年没变了。他说的是实话。唯一改变的是美元和欧元之间的汇率。美元对欧元处于"弱势"或"贬值"了，这意味着每一美元比你上一次在法国所购买的欧元要少了（另一方面，欧元"升值"了）。对你而言，这家酒店更贵了。对于从法国其他地方来巴黎旅游的人而言，酒店的价格始终如一。汇率的改变可以使外国商品变得更便宜或更昂贵，这要依赖于汇率的变化方向。

这就是关键之处。如果美元疲软，意味着它将比平常兑换更少的日元或欧元，外国商品将更加昂贵。对巴黎酒店亦如此，对古奇手袋和丰田汽车也是如此。但是，事情的另一面却不同：美国商品相对于世界其他各国的商品开始变得便宜了。假设福特决定在美国为金牛座汽车定价25 000美元，在全球其他市场，它的价格是以当地货币标价。如果欧元相对于美元变得更加坚挺，那么意味着一欧元比以前能买更多的美元，对巴黎购车者而言，金牛座汽车比以前更便宜了——然而，福特汽车公司仍可将25 000美元带回美国。福特的好消息还没有完。对美国人而言，疲软的美元让进口更加昂贵。在美国，每辆丰田和梅赛德斯汽车的价格上升了，相比而言，福特车更便宜了（或者丰田和梅赛德斯降价，从而为日本和德国带回去更少的利润）。不管哪种方式，福特都将获得竞争优势。

通常，疲软的货币有利于出口者，而不利于进口者。在1992年，当美元相对疲软时，《纽约时报》的一篇文章写道：“不断贬值的美元已经让世界上最富的经济变成工业国家的法林地下商场(注)。”坚挺的美元则有相反的影响。在2001年，以历史标准来看，美元还很坚挺，《华尔街杂志》的头条宣称：“通用汽车的高层人员说美元对美国公司来说太坚挺了。”在此，我同意这种说法，因为汇率对于糟糕的政府而言只会增加阻碍经济的风险。

高估币值。政府政策会影响汇率。正如经济学家喜欢说的，最基本的决策是“浮动还是固定”。“浮动”只是内行人的一种说法，即允许货币的价值根据市场购买力上升或下降。浮动货币，如美元、欧元、日元，当它们在外汇市场上进行交易时，其汇率每时每刻都在波动。在每一个汇率水平上，银行和经纪商每天都会交易数额巨大的美元，而汇率取决于供给和需求。在某一给定的时点，一美元兑换多少日元？这得由交易者愿意交易的日元数额所决定。因此，货币价格是波动的，你可能发现当你的法国度假快要结束时，你手中的美元比在

度假之初更值钱。汇率的波动可能使企业的国际业务变得更加复杂。至今，浮动汇率被证明是存在缺点的，尽管并不是致命的缺点。

然而有些国家，像阿根廷，它是通货膨胀的“坏孩子”。阿根廷的货币像这样一种人，他在前三次都支持你，但在第四次时他变卦了。于是，大家都不再相信他。所以，当阿根廷最终痛下决心反击通货膨胀时，阿根廷中央银行不得不去做一些激进的事情。它确实做了。基本上，它雇用美国作为伙伴。在1990年年末，阿根廷通货膨胀每年超过1 000%。1991年，阿根廷宣布它将放弃货币政策的控制权，不再印货币。相反，阿根廷政府建立了一个货币局，用严格的法规确保每个阿根廷比索值1美元。为了使其可行（让世人相信），货币局保证，流通中的一比索都有1美元的外汇储备支持。这样，只有当它的金库中有新的美元支持比索时，货币局才允许发行新的比索。而且，每一阿根廷比索可直接兑换1美元。实际上，阿根廷建立了一个以美元作为黄金的金本位制。

这在一段时间内起了作用。通货膨胀下降到两位数字，之后降到一位数字。哎呀！这存在巨大的成本。记得艾伦·格林斯潘调整经济时所做的那些出色事迹吗？阿根廷政府什么也不能做，它以反通货膨胀的名义放弃了控制货币供给的权利。阿根廷对它的汇率也没有任何独立的控制权；比索固定在美元上。如果美元坚挺，那么比索亦坚挺。如果美元疲软，那么比索也疲软。

缺乏对货币供给和汇率的控制最终敲响了丧钟。在20世纪90年代初，阿根廷经济陷入了严重的衰退，阿根廷政府不能用通常的办法去应对它。事实上，货币局制度使不景气的经济状况更加恶化。由于投资者对经济丧失信心，他们要求用比索兑换美元——正如政府承诺的，他们可以这么做。随着阿根廷政府将美元交给战战兢兢的投资者，政府的储备金减少，意味着流通中的比索供应也必定减少（因为1比索由1美元储备支持）。总之，货币供给下降，驱使利率上升，然而，此时正是需要增加货币以降低利率和刺激经济的时候。

更糟的是，在美国经济繁荣时，美元是坚挺的，这让阿根廷比索也坚挺。这打击了阿根廷出口者，进一步损害了经济。相比之下，巴西货币雷阿尔，1999~2001年年底贬值了50%以上。对世界其他国家而言，巴西以半价出售了大量产品，而阿根廷只能眼睁睁地在一边看着，无计可施。随着阿根廷经济越来越差劲，经济学家针对货币局制度是否明智进行了争论。支持者认为，它是宏观经济稳定的重要来源；怀疑者说它弊大于利。在1995年，莫里斯·奥伯斯特费尔德和肯尼斯·罗戈夫——他们分别是伯克利学院和普林斯顿大学的经济学家——发表了一篇论文，在文中他们警告说，大多数维持固定汇率的努力，例如阿根廷货币局制度，都可能以失败告终。

时间证明这种怀疑是正确的。在2001年12月，长期动荡的阿根廷经济彻底崩溃了。街头抗议变成了暴力骚动，阿根廷总统辞职，政府宣布无法偿还其债务，这产生了史上最大的政府赖账。（具有戏剧性的是，在那时，肯尼斯·罗戈夫已经走出普林斯顿大学到国际货币基金组织任职去了，作为首席经济学家，他不得不去处理几年前他曾经警告过的经济灾难。）阿根廷政府放弃了货币局制度，同时放弃了比索和美元保持一对一的汇率。随后，比索相较之美元马上贬值30%。

阿根廷货币局制度的实验以惨败告终。然而，大多数经济学家依然认为那个计划的最初意图是宏伟的。即使没有成功，它也为解决宏观经济问题作出了理性的努力，这些宏观经济问题对许多发展中国家而言，不仅仅是汇率政策可以说得清的。可悲的事实是，卑鄙的人能从拙劣的政策中获利。在许多穷国，由腐败的统治者维护的“高估”汇率便是这样的一个例子。高估的货币是指政府的官方汇率比购买力平价所隐含的汇率要高得多。例如，假设一听可口可乐的售价在美国是1美元，在尼日利亚是50奈拉。我们测算，汇率大概为1美元=50奈拉。然而，尼日利亚政府宣布官方汇率大约为1美元=25奈拉——对此，我们并不感到奇怪。换句话说，尼日利亚领导人宣布的奈拉价值是我们根据其实际购买力所预期的价值的两倍。在1美元和25奈拉之间作出选择，大多数人宁可选择美元。毕竟，1美元可以买一听可乐，而

25奈拉只能买半听可乐。实际上，我们预期黑市交易的汇率会接近1美元兑换50奈拉。

但是，在这种情况下，市场——50奈拉实际购买的东西——不起作用。因此，尼日利亚政府有权决定谁是合法得到外币的人以及汇率的水平。在这个过程中，尼日利亚政府中饱私囊，破坏了出口产业，这就是所发生的情况。假设尼日利亚出口者在美国出售了1 000美元的商品，根据购买力平价，他应该能用1 000美元兑换大约50 000奈拉。不行。恰恰相反，尼日利亚政府迫使他将这些美元以官方汇率兑换奈拉。这样，他仅得到25 000奈拉，只有他真正应得的一半。当政府征收高额税收时，商业能否兴旺呢？另一方面，政府正在低价获得美元。尼日利亚政府官员可以用这些美元购买奢侈的进口品，或者，他们可以在黑市上出售它。通过以25奈拉购入1美元，而以50奈拉出售，腐败的政府官员变得更富有了。任何对本币的官方高估（通常由黑市货币交易显示出来）都是对出口商的惩罚性税收——考虑到出口在发展过程中的重要性，这是一个悲剧性的政策。

自然资源没有你想象的那么重要。以色列没有什么石油资源可言，但它却比那些具有大量石油储备的中东近邻富裕得多。以色列的人均GDP为16 000美元，相比而言，沙特阿拉伯为7 000美元，伊朗为1 650美元。同时，资源贫乏的日本和瑞士比资源丰富的俄罗斯富得多。或考虑一下石油丰富的安哥拉，该国从石油工业中每年获取35亿美元收入。对于那些本可以从地下宝库中获利的人们来说，他们的情况又怎样呢？许多石油收入被投入无休止的国内战争中，战争已经毁了这个国家。安哥拉有世界上最高比率的地雷致残率（每133人中有就1人）。1/3的安哥拉儿童在5岁前就夭折了，平均寿命只有42岁。安哥拉首都的一大片区域没有电、没有自来水、没有裁缝、没有垃圾清理员。

这些不是精心选出来证明我观点的有趣例子。经济学家认为，丰富的自然资源实际上可能对发展有害。在其他条件相同的情况下，如

果能发现世界上锌储量最大的地方是值得高兴的事。但是，其他条件并不相同。物产丰富的国家被那些弊大于利的经验所改变。一项对97个国家在过去20多年的经济发展情况的研究发现，自然资源越少的国家，经济增长速度越高。在18个经济发展速度最快的国家中，只有两个国家可以从地下获得丰富的资源。为什么？

富足的矿产改变了经济。第一，他们没有将资源充分利用在其他产业中——例如制造业和贸易，而这些产业可能对经济的长期增长更有利。例如，亚洲四小龙都缺乏资源，它们通向繁荣之路始于劳动密集型出口，然后，逐渐扩至技术密集型出口。在这个过程中，这些国家和地区逐渐变得更加富裕。第二，资源丰富的经济更容易受到物价大幅波动的伤害。当每桶石油价格从30美元下降到15美元，石油国家的日子就不好过了。同时，随着世界其他各国开始购买它的钻石、铁矾土、石油和天然气，对该国货币的需求也开始上升。这样会引起货币升值，我们知道，这样会使该国的其他出口（例如加工制造品）更加昂贵。

在20世纪50年代，荷兰发现了巨大的北海天然气。在观察到这个发现的所产生的经济效应之后，经济学家开始将丰富自然资源的不利影响称为“荷兰病”。天然气的大量出口提高了荷兰盾的币值（由于世界其他各国需要大量的荷兰盾去买荷兰的天然气），从而使其他出口商的日子更难过。荷兰政府又利用天然气收入扩大社会开支，这提高了雇主的社会保险支出，从而提高了他们的生产成本。荷兰一直是一个贸易出口国，出口占GDP的50%。到20世纪70年代，其他出口产业——传统的经济血液——的竞争力已经大幅降低了。一个商业出版物写道：“天然气如此庞大，严重扭曲了经济运转，以至于它成了对这个贸易国家喜忧参半的祝福。”

最后，也许最重要的是，国家本来可以利用自然资源的收入让它们的境况更加美好，但是它们没有。那些本来可用于具有丰厚回报的公共投资——教育、公共保健、卫生、基础设施——的钱通常被挥霍

掉了。在世界银行资助建设了一条起始于乍得，经过喀麦隆，再到出海口的输油管道后，乍得总统伊德里斯·代比利用了最初450万美元的收益，用于购买武器与反叛者作战。

民主。让火车准时运行对穷国经济增长的作用比像言论自由和政治陈述这样的事情的作用更大吗？不，答案正好相反。民主可以抑制极坏的经济政策，例如，对财富和资产的完全征用。阿玛蒂亚·森是剑桥大学三一学院的经济学家，他因与贫困和福利相关的研究工作而被授予1998年诺贝尔经济学奖，他的研究之一是关于饥荒。森的主要发现是令人吃惊的：世界最严重的饥荒不是由粮食减产引起的，而是由于禁止市场自我调节的不完善政治制度引起的。相对轻微的农业失调演变成特大灾难，这是因为进口被禁止，或不允许提升价格，或农民不允许种植替代农作物，或政策以其他方式干预了市场正常的自我调节能力。森写道："在那些独立的、选举规范的、有相互批评的对立政党的、无须过多审查就允许报纸自由报道和有质疑政府政策的明智人士的国家里，从没有出现过饥荒。"

经济学家罗伯特·巴罗通过对大约100个国家几十年以来的经济增长所进行的学术研究发现，基本的民主与更高的经济增长率有关。然而，再先进一些的民主国家则会带来稍低的经济增长率。这种发现与我们对利益集团如何促成并不有利于整体经济的政策的理解是一致的。

如何解决先有鸡还是先有蛋的问题？

专家们能够举出其他许多在发展过程中有重要作用的因素：储蓄和投资率、出生率、民族矛盾、殖民历史、文化因素等等。所有这些都提出了一个问题：如果我们知道什么才能构造一个好的政策，为什

么走出贫困的道路是如此艰难而崎岖呢？就像描述为什么迈克尔·乔丹是一个伟大的篮球运动员与真正像他那样打球之间是有差异的。解释什么让富国致富是一码事，为改变发展中国家的现状而开发一项战略又是另一码事。考虑一个简单的例子：当广大人民有文化，并受到良好教育时，建立一个有效的政府机构要容易一些。然而，良好的公共教育又需要有效的政府机构。我们如何解决这个先有鸡还是先有蛋的问题呢？

在发展领域中有一则古老的笑话，它说的是过去半个多世纪以来那些得到赞成而最终又被否定的失败战略：

> 一个农民发现他的鸡死了，就到牧师那里求助。牧师建议农民为鸡祈祷，但是他的鸡仍然死去了。牧师建议在鸡笼放音乐，但是，鸡的死亡数量并未减少。牧师又想了想，建议给鸡笼重新刷上明亮的色彩。最后，所有的鸡都死了。“真遗憾啊，”牧师告诉农民，“我还有更多的好主意呢。”

全球的反贫困中心机构是位于华盛顿的世界银行。正如人们所知道的，这个银行是在第二次世界大战后美国布雷顿森林举行的联合国货币金融会议上通过《国际复兴开发银行协定》后创立的。这个会议的目标是创立一个新的国际金融机构（第一笔2.5亿美元的贷款给了法国，以帮助它进行战后重建）。这个银行归183个成员国所有，它的资本来自成员国的筹集以及资本市场上的借款。这些资金将被贷给发展中国家，用于那些可能促进经济发展的项目。

如果世界银行是世界的福利机构，那么它的兄弟组织——国际货币基金组织则是一个负责处理国际金融危机的救火部门。国际货币基金组织作为一个全球合作机构，也是在布雷顿森林会议上产生的，成员国给国际货币基金组织注资；作为交换，它们可以在困难时期从国际货币基金组织借钱，只要“它们是为了自己和全体成员的利益，为

了消除当前困难而进行经济改革”。当某个国家（像土耳其或阿根廷）公开承认自己的金融危机已经很严重了，那么，第一个求助对象之一将会是国际货币基金组织。没有哪个国家曾经被迫接受来自国际货币基金组织或世界银行的贷款或建议。这两个组织的权力和影响力均来自于它们所操控的“胡萝卜”。

很少有机构像世界银行和国际货币基金组织那样受到如此多的政治批评。《经济学人》曾经评论：“如果发展中国家每次提议改变‘国际金融机构’都能得到1美元，那么第三世界的贫困问题都可以解决了。”保守人士指责世界银行和国际货币基金组织是官僚机构，它们在那些不能让穷国走出贫困的项目上大肆挥霍金钱。保守人士也争辩，国际货币基金组织的救援从一开始就让金融危机更可能发生：投资者之所以轻率地进行国际贷款，就是因为他们相信，一旦某国出了麻烦，国际货币基金组织就会来救援。在2000年，共和党领导的美国国会召集了一个委员会，这个委员会建议精简和改革世界银行和国际货币基金组织。

在政治圈的另一端，反全球化联盟指责世界银行和国际货币基金组织像资本家的奴仆一样行事，强行在发展中国家推行全球化，并在此过程中让穷国背上沉重的债务负担。该组织的会议导致了暴力抗议事件的发生。当两个机构于2000年在秘鲁召开秋季会议时，当地的肯德基和必胜客均预订了防暴玻璃。

公平地讲，经济发展的绊脚石并不总是来自富国的拙劣建议。而最好的主意也非常简单，正如本章所指出，许多发展中国家的领导人处理经济的做法，就和吸烟、吃三明治、不系安全带开车一样。哈佛国际发展研究所做的一项关于1965~1990年全球增长模式的研究发现，东亚经济的巨大成功相对于南亚、撒哈拉以南非洲、拉丁美洲的糟糕表现，其差异的大部分可以用政府政策来解释。在此方面，外国援助像其他福利政策一样，提出了同样的挑战。穷国就像穷人一样，常常有非常不好的习惯。提供援助可能会使其继续保持需要改变的行为。

最近的研究得出了一个结论，当好政策到位时，外国援助对经济增长有积极的影响，反之，则没有什么影响——这并不令人惊讶。经济学家们建议，援助应该建立在好政策的基础上，这样会让援助更有效，同时为政府实施更好的政策提供激励。当然，对特困情况漠不关心（拒绝对危机中的国家进行援助）在理论上比实践中容易得多。

最后，世界上许多国家之所以穷，是因为富国没有尽力去帮助它们。我认识到：指出发展援助的失败，然后再要求更多的援助，就像约吉·贝拉批评餐馆的食物太差并且量太少一样。然而，当有无比强大的政治意愿使他们的境况变得更美好时，境况就会变得更好。但当前，解决发展中国家的问题不是美国公众优先考虑的问题。这里有一个例子。艾滋病正在非洲肆虐。最近的研究得出一个令人震惊的结论，2000年，在南非40%的成年人死亡是由艾滋病导致的；二十几岁妇女的死亡率比六十几岁的妇女还要高，这被研究者称之为“生物学中的独特现象”。

哈佛大学的杰弗里·萨克斯争辩道，世界上的富国应该承担一项综合项目，以对付非洲的艾滋病。萨克斯认为，这个项目将花费每个美国人10美元，正如他写道的，这只值一场电影加一袋爆米花的价格。至今，美国对这种努力所作的贡献远远小于这个数字。确实，美国对国外援助的总预算只有GDP的1‰——只占美国承担能力的一小部分，只有欧洲对外援助的1/3。萨克斯在“9·11”发生很久以前就警告过，美国应该对发展中国家投资，“这不仅是出于人道主义，而且，即使是偏远的国家处于骚乱中，它也可能成为世界其他国家产生混乱的前奏”。

---

1. 法林地下商场，波士顿最负盛名的折扣服装店。——译者注





Naked Economics

Undressing the Dismal Science

尾声

2050年的生活：7个问题

经济学可以帮助我们理解和改善一个并不完美的世界。然而，它最终只能成为一套工具，我们必须决定如何使用它们。物理定律可以使我们终有一天会探索月球，但是经济学却不能预知未来。物理学使探索月球成为可能，人类选择去做这些——在很大程度上是通过使用那些本可用于做其他事情的资源来实现的。当约翰·F·肯尼迪宣布美国将把人类送上月球时，他并未改变物理定律，他仅仅设置了一个需要先进科学才可能达到的目标。经济学也没什么不同。如果我们想要充分利用这些工具，我们应该思考一下我们的未来身处何处。我们必须决定应当优先考虑的事情，我们愿意作何种权衡，我们愿意接受哪些结果，又不愿意接受哪些结果。根据经济史学家和诺贝尔奖得主罗伯特·福格尔所言，在我们获得“好生活”之前，我们首先必须对“好生活”进行定义。这里有7个关于2050年生活的问题值得思考，这不是为了预测未来，而是因为，我们现在作出的决策将影响我们的未来将如何生活。

一个面包将需要多少分钟的工作量？这是一个生产力问题。从唯物主义的观点来看，这代表一切重要的东西。差不多我们讨论的其他每件事情——制度、产权、投资、人力资本——都是通向这个终点（和其他终点）的一种手段。如果生产率在未来半个世纪中每年增长1%，我们的生活水平到2050年将大约提高60%。如果生产率每年增长2%，那么，到2050年，我们的生活水平将是现在的3倍——假设我们继续像现在一样努力工作。实际上，那将导致另一个更有趣的问题，怎样才算足够富裕？

美国人比大多数发达国家的人都要富裕，工作也更努力、休假更少、退休更晚。这些在2050年将改变吗？在劳动经济学中有一种理论叫做“向后弯曲的劳动供给曲线”。谢天谢地，它的内容要比名字所暗示的更简单，而且更有趣。经济学理论预测，随着工资上升，工作时间会长一些，但是当上升到某一点后，工资和工作时间又会开始减少——时间将变得比金钱更加重要。经济学家只是不能确定这条曲线在哪一点开始向后弯曲，以及它弯曲的陡峭程度。

生产率的增长给了我们选择的机会，我们可以继续工作相同时间而生产更多东西。或者，我们生产同样多的东西而减少工作。又或者，我们找到某种平衡。假设继续稳步提高生产率，美国人在2050年会不会选择每周工作60个小时，同时生活更富足（从物质角度看）？或者，到时候美国人会不会每周只工作25个小时，而剩下的时间在公园听古典音乐呢？不久前，我与一家大型投资公司的投资经理共进晚餐，他相信，有朝一日美国人清早起来会发现他们工作得太努力了。具有讽刺意味的是，他并没有打算降低自己工作的努力程度，而是正在计划对生产休闲产品的公司进行投资。

有多少人将睡在威克大道？这是一个分蛋糕的问题。在2000年，我被《经济学人》派去写一篇关于美国贫困问题的文章。由于经济态势仍在高涨，我试图寻求某种方式来解释美国富人和穷人的两极分化现象。在办公楼的门前我正好发现了这些：

> 在芝加哥，威克大道为美国起伏不定的经济给出了真实写照。年轻的专业人士阔步前进，不断地用手机发号施令。逛商店的人涌向密歇根大街上时髦的商店。起重机在拔地而起的豪华大厦顶端紧张地运转。一派繁华、灿烂、兴旺。
>
> 但是，在这个表象之下，却是威克大道黯淡的一面。威克大道底层是地下通道，它就在其精美的“表象”下运行，允许运货的卡车从这个城市的内部通过。地下通道也是该市无家可归者最喜欢的避风港，许多人睡在水泥柱子里面。匆忙行走的人们的视线触及不到这些无家可归者。这就是威克大道，这就是美国。

我们愿意为这些处于社会底层的人承诺些什么呢？发达国家的市场经济位于一个连续的区间，美国位于区间的一端，较家长式的欧洲经济，如法国和瑞典，则在另一端。欧洲提供了一个更友好、更宽容的市场经济版本——这需要一定的成本。通常，欧洲国家更加保护工人，有更加牢固的安全网。法律规定了慷慨的救济金，医疗保障是与

生俱来的权力。这从多方面形成了一个更慈善的社会。欧洲的贫困率，特别是儿童贫困率，要远远低于美国。收入不平等程度也更低。

这也导致了欧洲更高的失业率，以及更低的创新和工作创造率。因为有大量的法定救济金，工人的工资更高。既然雇员不能被轻易地解雇，公司从一开始就不急于雇用他们。同时，慷慨的失业与福利救济使工人不急于去从事那些可能得到的工作。结果就是被经济学家称为“硬化”的劳动市场。近年来，欧洲的失业率高达美国的两倍。

美国的经济系统更富裕，更有活力，更有企业家精神——也更加严酷、更加不平等。美国的经济体系，更加有益于生成一个大的蛋糕，而胜利者分到更大块的蛋糕。在保证至少每人都有一块蛋糕的方面，欧洲经济系统则做得更好。各种资本主义各有千秋。我们愿意选择哪一种呢？

我们会通过想象中的方式利用市场去解决社会问题吗？让人去做某件事最容易和最有效的方法是给他们想去做的理由。我们都会认同，好像这是世界上最显而易见的一点，但是我们却设计出一些适得其反的政策。我们整个公共教育系统并不会因为学生做得好而给老师和校长奖励（也不会因为学生做得不好而惩罚他们）。我们人为地让开车旅行变得更便宜，暗中为引发全球变暖的行为提供补贴。我们的大部分税收都来自于生产活动，像工作、储蓄、投资，然而，我们本可以用“绿色税收”来增加财政收入和保护资源。

如果我们正确地使用激励举措，我们可以利用市场去做各种事情。考虑一下稀有疾病的事例。严重的疾病无论如何是糟糕的，如果某种病是一种严重的疾病，同时又罕见，那么，情况就更糟糕了。现在有大约5 000种病是罕见的，医药公司之所以忽视它们，是因为即使发现了治疗方法，也没有希望收回研究成本。在1983年，美国国会通过了罕用药法案，让这样的工作更加有利可图，从而增加研发的动力：研发补助、税收优惠、市场排他权以及拥有为治疗罕见病的药品——所谓罕用药——7年的定价权。在《定价权法案》出台10年之前，

只有不到10种罕用药品面市；而该法案出台后，大约有200种罕见药品面市。

再来考虑一下排污交易，它是一种处理全球变暖的强大工具。这个计划给污染物（譬如说二氧化碳）的排放总量设定一个上限，然后分配给每个公司（甚至每个国家）一定的配额。如果公司（或国家）的排污量少于它的配额，就可以在排污市场上出售其余额。那些排污量超过其配额的公司必须到排污市场上去购买更多的排污权，环保的公司将获得补偿。实际上，越追求环保（或发现更加便宜的处理方式），它们获得的补偿就越多。同时，那些污染超标的公司将拥有比较劣势；购买超过配额的排污权是它们生产经营成本的一部分。

市场不会解决它自身的社会问题（否则，它就不会是社会问题）。但是，如果我们设计出包含合理激励方式的解决方案，事情将变得更像顺水行舟。

在2050年还有临街小店吗？没人说我们必须接受市场抛给我们的所有东西。《纽约时报》专栏作家安东尼·刘易斯最近赞扬了意大利塔斯卡尼和安布利亚的美丽："银光闪闪的橄榄树、种着向日葵的田园、葡萄园、大理石的房子和建筑。"他哀叹，这么小的农场在企业化农业的世界中是不经济的，但是它们却应该保留。他写道："生活——文明的生活——比无节制的市场要丰富得多，意大利就是一个证明。这里体现了人道主义、文化、美丽，而这些可能需要脱离冷酷逻辑的市场经济理论。"没有经济学说证明他是错误的。我们完全能够共同决定保护某种生活方式或某些给人以美感的事物，即使这么做意味着更高的税收、更昂贵的食物、更低的经济增长。对于经济学家和刘易斯而言，生活是使效用最大化，而不是使收入最大化。有时，效用意味着保护一片橄榄树林，或一个古老的葡萄园——这仅仅是因为我们喜欢它的外在美感。随着我们越来越富有，我们常常更愿意追求手提包的美观。

对此，需要提出一些严重的警告。首先，我们必须搞清楚扰乱市场的成本，无论这些成本是什么。其次，我们必须注意到，这些市场成本大部分分摊到享受这些利益的人的头上。最后，也是最重要的，我们要确保一个群体（例如，我们这些认为临街小店极其丑陋的人）不会利用政治和法律程序将它的美学偏好强加给另一个群体（那些拥有临街小店的人以及喜欢便宜商品和方便购物的人）。也就是说，没有什么可以阻止我们梦想一个没有临街小店的世界。

美国联邦政府还会规定冻比萨饼上火腿的数量吗？美国农业部最近规定每个冻肉比萨饼至少要有10%的肉。也就意味着，在一个12英寸大小的比萨上，大约要有20片火腿（美国农业部正在考虑将肉的需求量减少40%——减少8片火腿）。管制火腿是愚蠢的，但是这个问题并不只是关于冻比萨，而是美国政府应不应该这样做。经济学可以让我们摆脱对“大政府”与“小政府”的无谓争论。政府还是和过去一样，还是有许多事要做——即使没有必要插手冻比萨这种事。世界越来越复杂，依赖性越来越强；政府制度必须跟上步伐。是什么让各国领导人夜不能寐：全球变暖？毒品？恐怖主义？贸易？饥荒？金融危机？所有这些问题，没有政府均不能得到解决。实际上，如果没有政府的合作，没有人可以成功地解决它们。

我们确实解决了货币政策问题吗？日本作为世界最大和最具生产效率的经济体之一，经济增长已经停滞了10多年。日经指数——日本的“标准普尔500指数”——现在还没有20世纪80年代时高。我们应该反思一下了。在2001年“9·11”惊醒之际，《纽约时报》经济专栏作家保罗·克鲁格曼写道：

> 我希望我可以充满信心地说，日本阴郁的经历与美国没有什么关系。而且可以肯定，两个国家在许多方面是不同的。但是，10年前发生在日本的事情与几周前发生在美国的事情有明显的相似性。实际上，日本的经历就像为启迪美国而设计的寓意深刻的戏剧。

美国并没有征服经济周期（造成经济定期性衰退的经济涨跌），但至少已经平息了一些。在大萧条以前的50年里，大约有一半时间，美国的经济处于衰退之中。从那时开始，美国经济处于衰退的时间不到20%。我们更加理解财政和货币政策，所以，经济前行之路变得更加平坦。

然而，美国仍然要谦虚谨慎。即使是现在，美国也没能完全理解大萧条。一个成熟的、有生产效率的经济怎么会陷入不幸呢？美国的生产力是如何丧失了30%的呢？怎么会有1/4的美国人失业呢？日本经济——20世纪80年代的奇迹——仍在顽固地抵制传统的货币和财政政策。这使《华尔街杂志》提出了“一个当代最伟大的经济争论”。同样的事情会发生吗？可能会。

在未来50年，“非洲之龙”是指野生动物呢，还是成功的发展经历？有一个练习：找一个小孩，譬如说8岁或9岁，努力向他解释，为什么世界上有许多人生活得安逸舒适，甚至可以称得上奢侈，而同时，在这个地球上的其他地方还有数百万人被饿死，10亿人生活得十分贫穷。在一定程度上，这些解释还不够。很明显，我们没有可供经济发展的新技术，也没有治疗癌症的药品，但是我们没有放弃。这个世界到2050年是否会比现在存在更少的贫困人口？答案不明确。我们可以想象东亚的故事，这些国家和地区在几十年内改变了自己。我们也可以想象撒哈拉以南非洲的故事，这些国家历经数十年经济改革，但仍没有任何起色。一个是让几十亿人摆脱贫困和悲惨生活境地的奇迹，而另一个则不是。

当我们问穷国在未来半个世纪中是否仍然会是穷国时，这个问题显得遥远而抽象。但是，当我们将问题分解开来时，当我们问是什么区分富国和穷国时，全球贫困将变得更加有迹可循。发展中国家的政府会创造并保持支持市场经济的各种制度吗？发展中国家的政府会发展出口产业，使它们能够打破农业不足的局面——而且美国会为这些产品大开市场吗？富国会利用它们的技术和资源去对付那些在穷国肆

虐的疾病，特别是艾滋病吗？明天将有女婴出生的印度农村家庭会有动力对女婴进行人力资本的投资吗？

那些仅仅是我的问题。我希望的是，到现在你已经不再只是你自己了。关于经济学最令人难忘的事情是，一旦你接触到伟大的思想，它们就开始在每个地方闪现。经济学基础的可悲之处是，学生们常常深受枯燥的专业文献之苦，而其实经济学在他们身边随处可见。经济学为理解财富、贫穷、两性平等、环境、歧视和政治——仅仅列举我们所接触的一小部分事情——提供了见解。它怎么可能没有趣味呢？